شخصيات تسمم حياتك



شخصيات تسمم حياتك

إيهاب كمال

دار الخلود
للنشر والتوزيع



اسم الكتاب: شخصيات تسمم حياتك

اسم المؤلف: إيهاب كمال

الناشر: دار الخلود للنشر والتوزيع

رقم الإيداع: 2013 / 20177

الترقيم الدولي: 5 - 77 - 5313 - 977 - 978

الإشراف العام: وائل سمير

دار الخلود

للنشر والتوزيع

٤٢ سوق الكتاب الجديد بالعتبة - القاهرة

E-Mail: DAR_AlKHOLOUD@YAHOO.COM

محمول: ٠١٢٨١٦٠٧١٨٥

فاكس: ٢٥١٠٢٩٥٤

المقـــدمة

★ من يسمم حياتك؟

كتيب صغير توقعت أن يجيبني عن هذا السؤال السهل الممتنع... القائمة قد تكون مجرد أسماء قليلة وقد تطول لتصبح قبيلة من الأشياء والشخصيات التي تسمم حياتنا وربما تكون أنت نفسك صيدلية كاملة من السموم التي تؤذي فيها نفسك والآخرين.

الكتيب بعنوان «شخصيات تسمم حياتكم» ومؤلفه أندرو فولر. وعلى الغلاف الأخير نبذة عنه تقول: إن كتبه عن الذكاء العاطفي تدرس في ٢٠٠٠ مدرسة في بريطانيا وأستراليا.. وانظروا الآن بهذه الشخصيات التي تسمم حياتكم وهم... «اللوامون وكثيرو الشكوى، الخائنون، المتعالون والمغرورون، المسيطرون، المراوغون. والفاشلون بالتواصل»..

بصراحة عندما قرأت الكتيب وجدت أن مثل هذه الشخصيات لا تسمم حياتنا بل ربما تكون «تسلينا» وتكون مادة لثرثراتنا وقد تزعجنا أحياناً كما لو كانت مناظر لا نحب رؤيتها.. وقبل أن أتحدث عما أظن أنها شخصيات تسمم حياتنا فعلاً أريد أن أمرر فكرة أن هذا ليس ناتجاً عن اختلاف الثقافات بل هو اختلاف الحياة... فلدينا ما يسمم حياتنا لدرجة تجعلنا ننظر إلى هذه الشخصيات على أنها مجرد إزعاج عارض يمكننا معالجته بمسكنات التجاهل بينما هم يعتبرونها شخصيات تفسد أجواء العمل أو تغير مزاجك وأنت تحضر حفلة ما..

أو في ظني أيضاً أن قائمة من يمكن أن تسمم حياتنا ستكون قائمة متبدلة حسب الزمن... فقبل عام ونيف كان مثل هذا السؤال يحرض فينا إجابات مختلفة عن هذه الفترة التي تعيش فيها سورية هذه الأحداث المؤلمة ومن ثم فإن محاولة الإجابة مرهونة بزمانها وظرفها وفي هذه الظروف ومن باب محاولة الإجابة أجد أن أكثر ما يسمم حياتنا هم المتطرفون فكرياً سواء يساراً أم يميناً وأصحاب دعوات الفتن والسلاح والقتل.... ثم

الفاسدون الذين لم تمنعهم حتى الدماء من استمرار الفساد والتفنن به بل استغلال الأزمة لمزيد منه.... أيضاً من الشخصيات التي تسمم حياتنا أولئك الذين نطلق عليهم تجار الأزمات وأثرياء الحروب الذين يقدمون أسوأ ما في طبائع البشر عندما يكون الثراء على حساب حياة الناس... ثم الإعلام الذي ينقل إلينا كل الأخبار السيئة وفي أحيان كثيرة الأخبار الكاذبة التي بتعبيرنا «تسم البدن».

إلى جانب كل هذا تستطيعون بكل تأكيد إضافة عدد من الأشياء والشخصيات التي «تسم البدن» فعلاً وربما نجد قوائم مختلفة... والجيد في الأمر أن كل منا يستطيع مع بعض المحاولة أن يجد البلسم الذي يمنع أثر سموم هذه الشخصيات. وأنا أفكر بقائمة الشخصيات التي تسمم حياتي سألت صديقي عمن يسمم حياته فقال: الربع من الحكومة والربع الثاني من المعارضة... أما النصف الباقي من زوجتي... أما أنا ثمة «بعض» ما هو مشترك بيننا.

أقوال:

لا تبالغ في توقع المشاكل ولا تقلق على أشياء لم تحدث بعد. فرانكلين

ليس المهم ما يحدث لك.. وإنما كيف تستجيب له. ايباكتوس

إذا كنت تسير عبر الجحيم فامض قدماً ولا تتوقف. تشرشل

يمكنني أن ألخص كل شيء عن الحياة في كلمتين فقط: الحياة تستمر. روبرت فروست

لا يمكننا أن نفعل أشياء عظيمة فقط أشياء صغيرة بحب عظيم. الأم تيريزا

العثرات جزء أساسي من قائمة الطعام التي تقدمها لنا الحياة. راسل

هل تعمل مع شخص غدّار يطعن في الظهر ؟!

- عندما تستطيع التظاهر بالصدق، تستطيع التظاهر بأي شيء. الغدارون الذين يطعنون في الظهر هم سيدات وسادات الظهور بمظهر الشخص اللطيف أمامك إنها ما إن تدير ظهرك حتى تصبح بالنسبة لهم هدفاً سهلاً. هذه الجماعة من الناس تضمّ المتآمرين، مدبري المكائد، المُرائين، النمّامين، المغتابين، المتملقين، الثرثارين. وذلك أكثر ما قد تحبه ويعجبك عندهم.

كيف تكتشف الغدّارين؟

- يحيا الغدّارون الذين يطعنون في الظهر على قواعد عدة:

* **القاعدة ١**: الظهور بمظهر حسن.
* **القاعدة ٢**: تجنب الظهور بمظهر سيء.
* **القاعدة ٣**: إذا كنت تبدو بمظهر جيد وكان الآخرون يظهرون بمظهر سيء فهذا أفضل.

★ تشخيص الغدّارين

إنهم يبرزون أنفسهم من خلال التكلم عن عدم كفاءة الآخرين

- متفاخر ومتبجح
- ينسب إلى نفسه المآثر والإنجازات فيما الواقع أنها ليست كذلك
- يحتفظ بالمعلومات لنفسه
- يسعده أن ينشر أخباراً سلبية عن الآخرين
- يتزلف
- ينشر الإشاعات
- يطالب بالمديح عن أشياء لم يفعلها
- يظهر بأن لديه اتصالات وعلاقات مع أشخاص نافذين أكثر مما هي في الواقع
- يتخيّر من يمدحه ومن يتكلم إليه

- ضعيف
- يخفي غالباً الشعور بالنقص و التخوّف

الغدّارون سيدات وسادات الإشاعات والغمز والمدح المزدوج المعنى. من استراتيجياتهم القيام بحركات غمز ولمز تشير إلى استهجانهم. من هذه الحركات رفع الحاجب أو تدوير العينين أو التكشير والتفوه بتعليق يبدو بريئاً أو إيجابياً في الظاهر ولكنه ما يلبث أن يتحول إلى سهم سام. إنهم بارعون في الكلام المزدوج المعنى حيث المعنى السطحي هو شيء والمعنى الضمني هو شيء آخر.

★ الغدّار في العمل

في العمل سيحاول هؤلاء تضخيم إنجازاتهم والتقليل إلى أقصى حد من قيمة إنجازاتك. هم ليسوا إلى جانبك، بل ستجد أن صورتك تتلاشى أمام صورتهم الرائعة التي يرسمونها لأنفسهم.

هم بارعون في تعبيد طريقهم إلى الزعامة. يمكنهم أن يتزلفوا، وهم خبراء ماهرون في تغطية أخطائهم فيما يعملون على تسليط الضوء على أخطائك.

ائتمنه على أسرارك أو أخبره عن مصادر قلقك وسترى ما سيحدث. سترى أن سرك انتشر في العالم.

يكون الغدّارون سعداء بكشف عيوب وتقصير الآخرين. ويعمل المدراء الدهاة على الاستفادة منهم لاكتشاف جميع أنواع المعلومات. وفي بعض الأحيان قد يقدرون على مقايضة الإخلاص بالمعلومات. مثلاً قل لهم: «سأساندك في هذا الأمر ولكني أولاً أحتاج إلى بعض المعلومات عن..»

ولكن لا تنس أبداً أن هؤلاء هم الذين يعقدون الاتفاقات المخادعة. وقد يتركون لديك انطباعاً بأنهم موافقون على الإجراء لتسمعهم لاحقاً يقولون: «حسناً لم أرد أن يتم الأمر بهذه الطريقة»

إذا كان أحدهم مديرك فقد يكون السبب وراء وصوله إلى الإدارة هو قيامه بكبح إمكانيات منافسيه من خلال إعطاء المعلومات الخاطئة عمداً. واعلم أنه لن يقلع عن هذه التقنية بسهولة. يشبه أصحاب هذه الفئة الديكتاتوريين الذين يعتقلون جميع القادة الأذكياء

الآخرين في البلاد ويطلقون النار عليهم. إنهم أشبه بالسياسيين الذين يرسلون، بعدما يربحون، زملاءهم الأذكياء خارجاً بتعيينهم سفراء في أماكن نائية.

✎ ماذا تفعل حين يغدر بك أقرب الناس إليك؟

إن أحد الأسباب التي تجعلك عرضة للهجوم من قبل الخائن والغدار هو أنك تتوقع من الناس أن يعاملوك بعدل. لكن ذلك لم يحصل! لكي تنجو بنفسك في مثل هذه المواقف عليك أن تعرف ما الذي يريده الشخص الغدّار؟ اكتشف أهدافه، حدّد دوافعه وحضّر خطة المواجهة التي تخفف من الأضرار وتعيد لصورتك بريقها أمام الآخرين!

بعد المواجهة المباشرة مع الشخص الغدّار، اخط الخطوة التالية. هنئ نفسك على مواجهة سمّهم بشكل مباشر فما هذا بإنجاز بسيط أبداً.

ضع الآن طاقاتك في تسويق نفسك «الجديدة». تأكد أن الناس يرون الأوجه الإيجابية لسلوكك. كن صانع الأخبار وليس متلقيها. ليس هذا وقت الخجل. إذا كان لديك مجموعة متنوعة من الرفاق أو الأصدقاء أو أفراد العائلة فدوِّن اسماءهم موزعاً إياهم إلى فئات، أولاً فئة من يصدق الأخبار السيئة عنك، ثانياً فئة من يشك فيك ولكنه غير متيقن وثالثاً فئة من هو إلى جانبك.

الواقع أن تسويق الذات بعد فترة من الغدر والخيانة سيستغرق وقتاً.امنح نفسك ستة أسابيع حتى تعدّ حملة وحاول أن تسوق نفسك كشخص محب، هادئ، ثابت، واثق من نفسه. دعّم علاقاتك مع الذين يقفون إلى جانبك وذلك عبر زيادة تواصلك الإيجابي معهم.

سيتأثر بهذه الطريقة أيضاً الجماعة الحذرة غير المتأكدة منك. كن محباً، ودوداً، ونموذجياً بطريقة تسمح لك بزرع بزور الشك. فإن كان ذلك غير كافٍ، فاعمل على تغذية بذور الشك التي زرعتها عن الغدار والخائن. مثلاً قل: «كنت قلقاً على فلان مؤخراً. لقد بدا قلقاً بعض الشيء وسلبياً.هل لاحظت أي شيء من هذا القبيل؟»

★ تعلّم دروساً للمستقبل

إن أحد الأسباب التي كانت تجعلك عرضة للهجوم من قبل الخائن والغدار هو أنك كنت تتوقع من الناس أن يعاملوك بعدل. وهذا ما قادك عن غير وعي منك إلى السماح

للنميمة القاسية والخبيثة بالجريان من وراء ظهرك. وهذا هو السبب أيضاً الذي جعلك تستخف بدرجة التسويق التي تحتاجها للإبقاء على صورة إيجابية لنفسك. سيعلمك الغدار والخائن أن:

- صورتك هي شيء تتحكم به أنت نفسك.
- ليس للغيرة والحسد حدود.
- يمكنك أن تشارك في حملات التسويق الخاصة بك.
- يمكنك إذا اقتضى الأمر أن تقوم بحملة مضادة.
- والأهم أن تكون صريحاً مباشراً.

★ الدرس الآخر الذي يعلمك إياه الشخص الغدار والخائن هو أن عليك أن تنمي مجموعة من قواعد السلوك الخاصة بك وأن تتمسك بها:

- لا تسمح بالمقاطعة أو التهويل أو الإهانة.
- قدّم ما لديك واصغِ جيداً.
- استعد لتكون جزءاً من الحل.
- عبّر عن تقديرك لموقف الآخر.
- اسكت وتجاهل الموضوع مرحلياً لتحلّه في ظرف مناسب أكثر

أنماط بشرية قد تسمم حياتك

هناك أنماط من البشر قد نلتقيها فنتآلف معها وتستحيل حياتنا من دونها، وعلى النقيض هناك أصناف بشرية قادرة على تحويل حياتنا إلى جحيم بما تبثه من سموم .. هنا بعض هذه الأصناف التي لا نتمنى في يوم من الأيام معاشرتها ..

- الإنسان المستغل وهو الذي يتحين جميع الفرص لتعود عليه بالمنفعة الشخصية..
- والإنسان المستبد الفظ والعنيد الذي يشعر بالراحة عند السيطرة على من حوله.
- وكثير المزاح إنسان لا يتوقف عن السخرية طوال الوقت حتى لو أدت سخريته إلى جرح قريب إليه.
- أما قليل التفكير فهو إنسان لا يعي ما يجري حوله ولا يهتم لمحيطه.
- وهناك شخصية الإنسان المريض النفسي وهو شخص مضطرب على المستوى السلوكي والانفعالي ويعد التعامل معه من أصعب الأنواع.
- والكذاب شخص قد يختنق حينما يذكر الحقيقة، والتعامل معه أمر محبط لأن الثقة عادة ما تكون غير موجودة.
- أما الفضولي فهو الذي يتدخل في أدق شؤون حياتك وتفاصيلها.
- والإنسان البخيل غالباً ما تدور أحاديثه حول المال وكأنه محور حياته، فهو لا يرى الحياة بصورتها الحقيقية الكاملة.
- والإنسان المتعصب عنيد وسريع الحكم لا يمكنك أن تتبادل معه آراء أو أحاديث من دون أن تشعر بمحاولته للسيطرة عليك.
- أما الإنسان مركزي الذات فهو إنسان يتحدث مع نفسه عن نفسه فهو محور دوران الحياة.

- والمتلاعب لا يوفر إطراءاته للحصول على ما يريد والذي يجاملك بلا حدود ومن دون حياء بأساليب مقرفة ومزيفة.
- والإنسان المتطرف هو الذي يتصلب في الحكم على الآخرين ويتوقع منهم أن يعيشوا وفق مبادئه الخاصة.
- والمتكبر يتصرف وكأنه متفوق على الجميع ويعطي أهميته لنفسه قد لا يراها الآخرون.
- وهناك الإنسان المتنافس وهو الذي يغتنم الفرص ليبدو أكثر ذكاء وأكثر تفوقاً على الآخرين.
- والإنسان المسيطر إنسان لا يستطيع التحرك ما لم يسيطر على كل شيء ولذلك لا يمكنه التعاون في عمل جماعي.
- أما الإنسان الذي يشعر بأنه دائماً على حق ويهاجم الآخرين وبقوة فهو الإنسان المنتقد.
- و مدعي المعرفة إنسان يرغب دائماً في إعطاء انطباع بسعة معرفته وكل ذلك ليموه على ثقته المهزوزة بنفسه.
- والإنسان البارد هو الذي يستخدم الصمت للتلاعب بك أو لإخافتك ويسعد حين يراك منزعجاً.
- ومريض الشك لا يصدق شيئاً من دون إثبات، ولا يمكنك التقرب منه لأنه يشك في نواياك ويعتقد بتآمرك ضده.
- وأخيراً هناك الإنسان المصطاد في الماء العكر وهو الذي يدس أنفه في كل شيء ويسبب المآزق للناس.
- ربما تعرفتم بين النماذج السابقة على شخص تعيشون أو تعملون معه، وكل ما عليكم عمله أن تتوخوا الحذر وتحاولوا قدر الإمكان اتقاء سمومه حتى لا تفسدوا حياتكم وتؤذوا صمتكم.

التعامل مع الشخصيات الصعبة المتعبة

أذا كنت تريد ان تعرف كيف تتعامل مع الشخصيات الصعبه فلابد أن تعرف أولا من هم. شخصيه صعبه أو شخصيه متعبه هما مصطلحان يطلقهم الناس على الاشخاص الذين لا يستطيعون التعامل معهم فهم يجدوا ان من الاسهل أن يطلقوا على شخص أنه شخص متعب بدلا من محاوله فهمه فهما صحيحا و ايجاد طريقة للتعامل معه.

العقل البشرى لا يحتمل ان يتعامل من شيء لا يفهمه و لذا يسرع الناس فى اطلاق القاب مثل "شخصيه صعبه" أو "شخصيه متعبه" على كل من لا يفهمونه. حاول الا تقع فى ذلك الخطأ حتى يكون عندك فهم افضل لمن حولك من الناس.

ما هى الشخصية الصعبة؟

الشخصية الصعبة هى الشخصية التى يصعب علينا التعامل معها. الناس فى الغالب تطلق ذلك المصطلح على الشخص العنيد الشخص المتكبر الشخص شديد الحساسيه أو أى شخص عنده أى صفه يصعب التعامل معها.

فمثلا ان كان هناك أب عنده طفل عنيد ففى اغلب الاحيان ستجده يشتكى من ان شخصيه أبنه صعبه رغم ان المشكله فى تلك الحاله هى انه لم يفهم شخصية ابنه فهما صحيحا. كذلك قد يصف الابن ابيه بوصف مماثل ان عجز عن فهم الطريقة التى يتعامل بها والده معه.

كيف تتعامل مع الشخصية الصعبة؟

أذا اردت ان تتعامل مع الشخصية الصعبة فيجب عليك أولا أن تفهم ما يجعلها صعبه عن طريق فهم أكثر لتلك الشخصية. ما ان تعرف تلك الصفة التى جعلتك تصف الشخص بأنه شخصية صعبة ما عليك الا ان تتبع الرابط المناسب من الروابط الموجودة بأسفل و سيخبرك كيف تتعامل مع تلك الشخصية بالتفصيل.

كل رابط من الروابط سيأخذك الى صفحة تمكنك من فهم تلك الشخصية و التعامل معها بصورة افضل. اضغط على الرابط المناسب حسب الشخصيات الصعبه التى تتعامل معها فى حياتك.

لمعرفة شخصيات الناس و لفهمهم فهما صحيحاً أنصحك بالذهاب لقسم أنواع الشخصيات و قسم قراءة الوجه . القسمين سيساعدونك بشدة على تحديد شخصيات الاخرين بدقة عالية.

التعامل مع الشخص العنيد

قصة شخص عنيد

كان كريم مشغول بمذاكره دروسه ثم فجأه بدأ هاتفه يرن و وجد ان صديقه أحمد يتصل به، لم يرد كريم على المكالمة و قرر أن يرد بعد أن ينهى تلك الصفحة التى فى يده.

بعد دقائق قليلة بدأ هاتفة بالرن مرة أخرى و لم يرد أيضا.بعدها بثوان رن الهاتف مرة ثالثه و هنا قرر كريم الا يرد على أحمد ذلك اليوم حتى بعد أن يفرغ من مذاكرته!!! ماذا حدث؟ الم يكن كريم ينوى الرد على صديقه؟ كل ما حدث هو أن كريم شخص عنيد و كل ما فعله أحمد هو أنه اطلق ذلك العند بأصراره على التحدث الى كريم و هو مشغول.

★ تعريف العند

الشخص العنيد هو الشخص الذى يصمم على رأى معين أو موقف معين بغرض العند فقط. هذا الشخص لا يكون عنيداً فى كل الحالات و لكن مواقف معينه قد تطلق روح العند تلك و تجعله يتمسك برأيه لاجل التمسك فقط ليس الا.

لماذا يوجد أشخاص عنيدون؟

الاسباب الاتيه ربما تكون خلف التصرف بعندعند بعض الناس:

الدفاع عن أفكاره: بعض الناس يظن انه ان لم يتم العمل برأيه فهو شخص غير مهم و لذلك يتمسك برأيه لا لاقتناعه به و لكن لاجل حفظ صورته

الشعور بأن الناس لا تعبأ برأيه: بعض الاشخاص يظنون أن الناس لا يعبؤن برأيهم و لذلك يتمسكون برأيهم فقط ليشعروا بأهميتهم

وجود سبب لا يستطيعون الافصاح عنه:فى بعض الاحيان يكون عند الشخص سبب قوى و لكن لا يستطيع الافصاح عنه بسبب الخجل أو بسبب أى شىء أخر و يكون العناد هو النتيجه.

✎ كيف تعرف الشخص العنيد

الشخص العنيد يمكن معرفته من ملامح وجهه. علم قراءة الوجه يمكنك بمنتهى البساطة معرفة شخصية من امامك بمجرد التفرس فى وجهه، اتبع الرابط السابق لتعرف المزيد عن قراءه الوجه.

✎ كيف تتعامل مع الشخص العنيد؟

ها هى بعض الخطوات البسيطه للتعامل مع الشخص العنيد:

- كن مرناً و الا ستطلق روح العند لديه
- حاول معرفه السبب الحقيقى لعناده فربما يكون سبب مقنع
- أجعله يشعر أن رأيه مهم

كيفية التعامل مع الشخص المغرور

أفضل وسيلة للتعامل مع الشخص المغرور أو المتكبر هى أن تفهم الأسباب الحقيقية التى تجعله يظهر هذا التكبر. ربما يبدو ذلك غريبا و لكن بعد أن تعرف السبب الحقيقى الذى يجعل شخص ما يتكبر ستشعر بالشفقة تجاهه. التكبر ما هو ألا غطاء يستخدمه الشخص الذى يشعر بالنقص ليخفى هذا النقص و ليبدو و كأنه لا يقهر.

اغلب الناس يجدون مشاكل كبيره فى فهم الاخرين و ذلك لانهم لا يحاولون فهم الاسباب الحقيقيه وراء تصرفاتهم و انما يكتفون بالاعتراض على طريقه تصرفهم فى مواقف معينه. عن طريق كسب فهم اكبر لسيكلوجيه الاخرين ستسطيع تقبل الاخرين بصورة اكبر و لن تجد مشاكل فى التعامل معهم.

ما الذي يسبب التكبر؟

التكبر هو وسيلة دفاعية يستخدمها العقل الباطن ليحمى الشخص من الانتقاد. أذا كان هناك شخص وجه اليه الكثير من الانتقاد و هو طفل فربما يصبح شخص متكبر عند الكبر، و ذلك بهدف التقليل من شأن انتقادات الناس و جعلها و كأنها ليست أهل أن ينظر لها. تلك الخدعه التى يقوم بها العقل الباطن تؤدى الهدف لانها تجعل الشخص لا يعبأ برأى الناس عن طريق التقليل من شأنهم. التكبر قد ينتج أيضا عن شعور الشخص بأن الناس لا تهتم به أو لا تلاحظ وجوده و بالتالى يستخدم عقله الباطن تلك الوسيله حتى شعوره بنقص الاهمية.

كل الناس يريدون ان يشعروا انهم ذو اهمية و ان الجميع منبهين لهم و لذا حينما يفشل شخص فى الوصول الى ذلك الشعور بطريقة طبيعية فقد يتحول الى شخص مغرور حتى يعوض ذلك النقص الذى شعر به.

★ نقطة الضعف عند الشخص المغرور

التعامل مع الشخص المغرور أسهل مما تظن. فقط عامله و كأنه شخص طبيعى جدا و كانه ليس به شيء مختلف عن بقيه الناس و سيكون هذا كاف لجعله يتفاداك تماما . الشخص المتكبر يشعر بأنه مهمل و لذلك أذا تجاهلته فأنك تذكره بالجرح القديم الذى تعرض له و ذلك سيكون كافياً لجعله يتخلى عن غروره معك.

اذا كان الشخص المغرور قريب منك أو شخص مهم بالنسبه لك فحاول ان تلفت انتباهه تجاه اخطاؤه تلك بطريقه لبقه حتى تساعده. لا تواجهه بتلك الحقائق بوسيلة مباشرة و الا ستخسره كصديق. حاول مساعدته قدر المستطاع ليكتشف تلك الحقائق بنفسه بدلا من ان تخبره بها بشكل مباشر.

التعامل مع الشخص شديد الحساسية

★ الشخص شديد الحساسية

الأشخاص ذوو الحساسية الزائده يحتاجون إلى طريقة معينة فى التعامل معهم بسبب حساسيتهم الزائدة. ان تعاملت مع الشخص شديد الحساسية بنتيجة خاطئة ستكون النتيجه انه لن يشعر بالارتياح فى التعامل معك بل و قد يتفاداك.ان كان شريك حياتك شديد الحساسية قد يحدث أنك تجرح مشاعره بدون أن تقصد و هذا سبب أخر يدفعك لتعلم كيف تتعامل مع الشخص شديد الحساسية.

★ التعامل مع الشخص شديد الحساسية

أن اردت كسب الشخص شديد الحساسية فى صفك فعليك ان تتبع النصائح التالية:

لا تكن حادا: الشخص شديد الحساسية لا يحب الصوت العالى أو الطباع الحادة، ان كنت تتعامل مع شخص شديد الحساسية فتأكد أن تأخذ فى الاعتبار تلك النقاط

قلل من الانتقادات:: من الصعب ان تتفادى توجيه النقد تماما و لكن حاول قدر استطاعتك ان تتفادى توجيه النقد

لا تستخدم يديك و لا تكن عنيفا:الشخص شديد الحساسيه لا يحب العنف و لا المجهود البدنى الشاق لذلك لا تعنفه و ترهقه

أهتم به: كلما عاملت ذلك الشخص بحنان كلما أحبك أكثر

كن أكثر رومانسيه:الشخص شديد الحساسيه يكون أكثر رومانسيه من الشخص الطبيعى و لذلك كن رومانسيا معه قدر استطاعتك

✎ كيف أعرف أنى أتعامل مع شخص شديد الحساسيه؟

يمكنك معرفه ما اذا كان الشخص شديد الحساسيه أم لا من شكل جسده،فان كان نوع

جسمه ectomorph body type فتأكد أنه شديد الحساسيه. الطريقه الاخرى هى قراءه الوجه يمكنك معرفه الشخص الشديد الحساسيه من وجهه (دقيق الملامح و له ذقن صغيره).

ماذا تفعل ان كنت شديد الحساسية

ان كنت شخص شديد الحساسية فلا يجب ان تقلق لأن فور تعلمك كيفية التعامل مع تلك الصفه ستصبح حياتك افضل. على سبيل المثال الكثير من الاشخاص ذوى الحساسية الزائده يشعرون بالحزن لانهم يترجمون المواقف بطريقة خاطئة.

فمثلا ان تجاهلك شخص و ظننت انه فعل ذلك عن قصد فستشعر بالسوء اما اذا اعطيته عذرا فلن تشعر بالسوء حتى و ان كنت شخص شديد الحساية. الخلاصة هى فور تعلمك كيف ترى الامور بطريقة صحيحة فلن تؤثر فيك تلك المواقف التى كانت تضايقك من قبل.

طرق التعامل مع الشخصيات الصعبة

الشخصية الإتكالية ... الشخصية النرجسية

الشخصية الوسواسية ... الشخصية الشكاكة

★ ١-الشخصية الإتكالية

صفاتها الأساسية

- التردد وعدم إتخاذ القرار
- الشعور بالذنب الدائم
- والقلق من موضع المسؤولية
- القلق من ردود فعل الناس تجاههم
- والحاجة لشخص ما لتوجيههم

الطريقة الصحيحة للتصرف مع هذه الشخصية

- عدم الغضب من صاحب الشخصية والتسرع عليه
- لاتتخذ عنه قراراته
- قم بتبسيط الامور له وأفهمه أن القلق طبيعي
- انظر للعالم من منظوره وأفكاره
- لاتتجاهله مهما استفزتك شخصيته
- ولاتنسى النقطة الاهم ... التفهم

★ ٢-الشخصية النرجسية

- صفاتها الأساسية

-
- التكبر
- النظرة الفوقية
- الغضب والفورة السريعة
- لايتحمل النقد أو النصيحة
- التمرد وعدم الإعتراف بالخسارة

طرق التصرف

- عدم المواجه وركز على التفهم
- لامانع من المدح والتقدير
- تجنب الإحراج ودخول نقاش حاد معه
- وتجنب الفورة العصبية النرجسية
- وتذكر النظر من مفهومه والتفهم

★ ٣-الشخصية الوسواسية

صفاتها الأساسية

- متردد بمهامه
- لا يستطيع إستكمال المشاريع
- يقدم العمل على الإنتاج
- عنيد ومتمسك بأفكاره
- معظم اهتماماته مركزه على أبسط وأتفه الامور

طرق التصرف

- تجاهل الأفعال والأسلوب الوسواسي
- ركز على مشاعره
- شاركه في البحث عن اسباب الوسوسة

- عادة الخوف من الفشل هو المصدر الرئيسي للوسوسة
- وتذكر النظر من مفهومه والتفهم

★ ٤-الشخصية الشكاكة

صفاتها الأساسية

- يشك بالناس انها متفقة عليه ودوافعهم سيئة
- يشك بالوفاء ومتردد بمشاركة الناس اسراره
- عصبي وعصبيته تشبه الشخصية النرجسية
- لايسامح ويحمل الضغينة
- اغلب الأحيان يكون في حالة مراقبة دائمة

طرق التصرف

- ابني الثقة معه وذكره بها وركز عليها
- لا تدافع عن نفسك في حال إتجهت اصابع الإتهام إليك
- تقبل الإتهام ولا تتقبل الخطئ عن طريق التفهم
- احتوي مشاعره وانظر إليها عن قرب
- وتذكر النظر من مفهومه والتفهم

★ طرق التعامل مع الشخصيات صعبة المراس

١- أن ترضى بالأمر الواقع وأن لا تفعل شيئا: فيجب عليك هنا محاولة التأقلم مع هذا الشخص دون اللجوء لشخص آخر لا يستطيع أيضا أن يفعل شيئا

وعدم فعل شئ هو أمر خطير فالإحباط والغضب يتراكم مع الوقت ويؤدي للانفجار

٢- أن تهرب من المشكلة: الإيمان بأنه من المستحيل إيجاد حلول لكل المشاكل وعليه يجب أن تعلم أن هناك مشاكل بدون حلول أو مشكلات لا تستحق عناء البحث عن حل فيكون الهروب من المشكلة هو حلا معقولا جدا.

٣- أن تنظر للشخص الصعب نظرة مختلفة:

بإمكانك محاولة تفهم الدوافع التي أدت بالآخرين لهذا السلوك إذا استمر الشخص في تصرفاته ومن المعلوم أن تغييرنا لأنفسنا أسهل بكثير من تغييرنا للآخرين لأمور:

أولا: لأن تغييرنا لأنفسنا قد يؤدي لتغيير تصرفات الآخرين تجاهنا.

وثانيا : لأن من الممكن أن يؤدي التغيير إلى تحريرنا من ردود الأفعال التقليدية التي تعودنا ممارستها ومن الأهمية تغيير السلوك لتوفير الإرادة والمرونة لاختيار الحل.

٤- أن تعامل الشخص المزعج بطريقة جديدة :

فكلما اجتهدت في إسعاد الآخرين اجتهدوا هم أيضا في إسعادك والعكس، فكما أن هناك لديهم القدرة على إزعاجك فكذلك أنت تستطيع إزعاج الآخرين، ومن الأفضل اللجوء للحلين الآخرين حتى تنمي مهاراتك في التعامل مع الآخرين فتصبح الشخص الذي يلجأ إليه الجميع ولابد من أجل تحقيق ذلك أن تتعرف على أنماط السلوك الصعبة التي نواجهها عادة في حياتنا اليومية..

★ وهناك عشرة أنماط سلوكية تمكننا من تصنيف الشخصيات الإيجابية والسلبية التي نقابلها في الحياة العملية:

✎ النماذج العدوانية للسلوك :

١- الشخص الدبابة :

لديه ثقة زائدة في النفس وأثناء تعرض أهدافه للخطر يلجأ للمواجهة الصريحة محطما الشخص الذي تسبب في المشكلة من وجهة نظره، فهذا النمط من السلوك لا تسيره دوافع شخصية ضدك ولكن هدفه الرئيس إنهاء المهمة بأسرع وقت وأفضل طريقة .

كيفية التعامل مع الدبابة: سيعتبرك الدبابة جزءا من الهدف ولكنك لست الهدف نفسه ولكنه يظن أنك سبب كل المتاعب وتعطيل كل الأوراق، أو أنك تعيق عمل الإدارة كلها ولأنه يريد إنهاء المشكلة بأي ثمن فلا بد من إبعادك عن الطريق.

ردود الفعل العادية تجاه الدبابة:

١- الهجوم المضاد بنفس القوة.

٢- محاولة تبرير الموقف.

٣- أو الصمت التام والابتعاد عن فوهة المدفع.

هدفك الجديد: هو الحصول على احترام الدبابة دون الاضطرار لاستخدام المدفعية المضادة.

الخطة :

١- أول خطوة هي الاحتفاظ بالثبات في الموقف فلا تقف إذا كنت جالسا، وتنفس ببطء وهدوء واترك الدبابة يفرغ كل ما في جعبته.

٢- قاطع الهجوم إذا زاده عن حده :

كأن تبدأ في النداء عليه باسمه عدة مرات وبصوت عال وبحزم دون استخدام أي نبرة حتى تحصل على انتباهه.

٣- أعد على أسماعه ملاحظاتك التبريرية بسرعة واقتضاب فهذا يوضح له أنك كنت تستمع وتفهم وتركز على إنهاء المهمة.

٤- صوب على الهدف الرئيس وأطلق النار على الهدف:

في جملتين صغيرتين لخص ردك على الاتهامات وبالطبع مسبوقين بجملة توضح أن هذا هو وجهة نظرك الشخصية في الموضوع .

٥- السلام المشرف:

اجعل هناك فرصا لعودة العلاقات مع الدبابة فلا تغلق الباب أمام فرص السلام وأعطه فرصة للتراجع بكرامة .

أما إذا كانت اتهامات الدبابة لك صحيحة فأسرع طريقة لإنهاء الهجوم هي :

١- الاعتراف بالخطأ .

٢- اذكر بسرعة ما تعلمته من التجربة.

٣- تعهد أمامه بعدم تكرار هذا الخطأ مستقبلا .

✎ ٢-القناص :

هناك من الناس من يتصيد الأخطاء للآخرين ويسمعهم التعليقات اللاذعة مستهزئا بآرائهم في الأوقات التي يحتاجون فيها بشدة للثقة بالنفس.

الأهداف غير المعلنة لسلوك القناص وتأثيرها على سلوكه :

أ- قد يكون من أهداف القناص إنهاء العمل في أسرع وقت ولذلك يلجا للطلقات الخفية حتى يقضي على المعارضة بسرعة ويصل إلى هدفه .

ب- محاولة الحصول على اهتمامك وجذب انتباهك عن طريق السخرية اللاذعة ودافعه الرئيس في ذلك هو البحث عن مودتك واهتمامك.

ردود الفعل العادية تجاه القناص:

١- لا تظهر للآخرين أنك تشعر بالحرج.

٢- لا تحاول الرد بنفس الطريقة.

٣- لا تنسحب وتختبئ داخل موقعك.

هدفك الجديد: إخراج القناص من مخبئه كي يواجهك وجها لوجه.

الخطة :

١- التوقف عن الحديث وتكرار كلماته بنفس طريقته فيؤدي ذلك عادة إلى إحراجه وإضحاك الآخرين.

٢- توجيه أسئلة واضحة: مثل أن تستفسر عن علاقة بين كلامه وبين الموقف محتفظا في الوقت نفسه بالبراءة والهدوء الشديد على وجهك.

٣- إذا كان رد فعل سلوكك مع القناص هو العدوانية فتعامل معه مثلما تعاملت مع الدبابة.

اخرج في دورية استطلاعية :

كأن تحدد لقاء شخصي مع القناص لتحاول معرفة السبب الذي يدفعه للسخرية منك

وأثناء هذا اللقاء نفذ الآتي:

أ- ابدأ بتذكيره بما قال.

ب_ اسأله عن سبب ما قاله.

ج- إذا كان رد فعله الصمت فخمن عدة أسباب قد تكون هي السبب الحقيقي فإذا نجحت في الوصول لهذا السبب فسيتكلم جاذبا أطراف الحديث ساردا كل التفاصيل.

د- استمع دون مقاطعة ثم اشكره على صراحته.

هـ- وضح له أي معلومات قد تزيل ما التبس عليه من مواقف أو اعتذر له لو كنت حقا مخطئ.

و- اقترح وسيلة بناءة للتعامل معه في المستقبل

واطلب منه مباشرة إخبارك بما يضايقه منك لأنه يهمك كثيرا لتحسين مستوى العلاقة.

أما إذا كان هدف القناص هو الحصول على اهتمامك، فيمكنك أن :

١- تعالج الموقف بينك وبينه في خصوصية.

٢- تخبره بصراحة بأن تعليقاته تضايقك.

٣- تبدي إعجابك به إذ حاول الحصول على اهتمامك بطريقة إيجابية .

٣-ذو العلم الواسع:

وهو يملك معرفة عميقة وكفاءة كبيرة ولذلك فهو شديد الثقة بالنفس ويملك التعبير عما يريد بوضوح.

أهداف صاحب العلم الواسع:

هو يملك هدفا رئيسيا وهو إنهاء العمل على أفضل وجه ولهذا فهو يميل إلى السيطرة ولا يحب المعارضة الفعل العادية تجاهه:

فقد يثيرك سلوكه ويؤدي بك ذلك إلى:

• قد تحاول التشبه به في رفضه آراء الآخرين لمجرد معارضتها لآرائك

• ضيق افقه من وجهة نظرك قد تؤدي بك إلى احتقاره.

• شعورك بالإحباط لأن آرائك لن ترى النور أبدا.

هدفك الجديد : أن تجد طريقا لأفكارك الجديدة.

الخطة :

١ - الاستعداد الجيد قبل تقديم الفكرة وذلك بدراسة كل التفاصيل فلا تترك فرصة لواسع العلم أن يكتشف خطأ يبرر به رفضه للفكرة كلها.

٢- ردد حديثه باحترام :

عليك أن تعيد على مسامعه باختصار واحترام شديدين رأيه في الموضوع حتى تثبت له احترامك واقتناعك بما يقول.

٣- قدم له الطمأنينة إلى أنك توقر وتحترم رغباته وشكوكه :

٤- اعرض رأيك بطريقة غير مباشرة:

أ- استخدم ألفاظا مثل: ربما يحتمل لتشعره بأنك لا نحاول فرض رأيك عليه.

ب - استخدم ضمير نحن بدلا من أنا حتى لا يبدو الموقف كما لو كان تحديا بينك وبينه.

٥- أكد له اعترافك بريادته وتفوقه وتأكد انك باعترافه هذا تفت ثغرة في جدار الصلف والغرور مفسحا مكانها موضعا لفكرتك.

٤ - المتعالم الذي يدعي المعرفة :

وهو شخص يملك قدرا ضئيلا من المعرفة ولذلك فهو يحسن التأثير على الناس في البداية .

أهداف مدعي المعرفة وتأثيرها على سلوكه:

الحصول على الثناء والإعجاب ولذلك فهو يميل إلى الاندفاع للتأثير على الآخرين.

ردود الفعل العادية تجاه مدعي المعرفة :

قد يدفعك اكتشافك بأن الشخص المتحدث متعالم يدعي المعرفة إلى العنف في الرد عليه مما يستفزه ويدفعه للمبالغة أكثر في ادعاءاته.

هدفك الجديد :

اصطياد أفكاره السيئة وإبعادها عن الطريق.

الخطة :

١ - أعطه بعض الاهتمام الذي يبحث عنه

أ- أعد ملاحظاته بحماس.

ب- أوح له بأنك مقتنع بأن نواياه حسنة وأنه يريد المساعدة حقا .

٢ - اسأله عن أشياء محددة :

هو عادة يتكلم بتعميم شديد فحاول سؤاله عن شئ محدد مع الحرص على أن تبدو في غاية البراءة والجدية وذلك سيجعله لا يعير جوابً

٣- تحدث عن وقائع ملموسة :

بعد وقفه عن الثرثرة وابدأ بسرد الوقائع واظهر أي مستندات تؤكد كلامك.

٤ - افتح له بابا للخروج من المأزق

قل هل مثلاً ربما لم تتح لك الفرصة للاطلاع على كل هذه المستندات ولذا كان لك رأي مغاير.

٥ -اكسر الدائرة التي تؤدي به إلى التصرفات المثيرة للاستفزاز:

أ- ادعه للقاء خاص وواجهه بهدوء بما يفعل، ووضح له النتائج السلبية لسلوكه .

ب- إذا أحسن مدعي المعرفة أداء شئ فاغمره بالثناء الذي يستحقه فسماع المديح والإعجاب هو الدافع الرئيسي لسلوكه.

٥ -القنبلة اليدوية :

وقتما تتراكم الدوافع والأسباب لدى الشخص القنبلة ينفجر القنبلة في كل اتجاه محطما كل شئ ولأتفه الأسباب.

الهدف الرئيسي للقنبلة وتأثيره على سلوكه:

ويكون عادة هدف القنبلة هو الحصول على الثناء والاهتمام، فإذا قوبل القنبلة بالامبالاة

فإنه يشعر بالاستياء الذي يتراكم بداخله دافعا إياه لانفجار في وقت لا يتوقعه أحد.

ردود الفعل العادية تجاه القنبلة: ربما دفعك انفجار القنبلة إلى:

١ - انفجار مضاد.

٢- انسحاب من المعركة وشعور بالكراهية للقنبلة

٣- الهروب من المواجهة.

هدفك الجديد :

السيطرة على الموقف حين يفلت زمام القنبلة.

الخطة :

١ - اجذب انتباهه إليك إذا انفجر القنبلة فعليك أن :

أ- تنادي عليه باسمه عدة مرات وبصوت أعلى من صوته .

ب- احتفظ بنبرة صوتك ودودة ومعبرة.

٢- خاطب العواطف :

أ- أظهر اهتمامك الحقيقي بمشكلته .

ب- استمع بدقة لتحدد سبب الانفجار :

كثيرا ما توضح العبارة الأولى السبب الرئيسي في الانفجار.

جـ -أعد السبب الرئيس على سمعه .

د - طمئنه إلى أنك تهتم :

وليكن من كلامك له (نحن نهتم بالمشروع الذي أعددته ولا يجب أن تشعر أبدا أننا نتجاهل مجهودك الكبير ولكن هذا التصرف المبالغ فيه لا يليق بك فأنت من خيرة الموظفين ويجب أن تكون تصرفاتك على مستوى عال من الرفعة والحكمة)

ويعرف هذا بأسلوب الإيحاء الإيجابي.

٢- هدئ من حدة الموقف :

٣- إذا أحرزت نجاحا في الخطوة السابقة ستجد أن القنبلة اهتز لثوان وبدأ يتراجع،

وهذه هي فرصتك لكي تهدأ من سرعة كلامك وتخفض من نبرة صوتك حتى يمر الموقف بسلام.

٤- استراحة قبل مناقشة الموقف :

كأن تقول له مثلا (أرجو أن تهدأ الآن وسنناقش هذا الموضوع في مكتبي بعد ساعة بالضبط).

الوقاية من انفجار القنبلة:

أ- وجه للقنبلة سؤالا وهو هادئ عن الأشياء التي استفزته .

وابدأ بذكر الهدف الإيجابي من فتح الموضوع مبينا انك ترغب في وضع نهاية حاسمة للموضوع.

ب- اطرح أسئلة مختلفة بعضها يتطلب الإجابة بنعم أو لا وأخرى مفتوحة حتى يتسنى له أن الانطلاق في الحديث على سجيته مفضيا بمكنون نفسه.

جـ -فإذا كان القنبلة أحد مرءوسيك فألحقه في برامج تدريبية لتنمية مهاراته في العمل مع الفريق .

٦- الشاكي الباكي:

هو الشخص الذي يهوى الشكوى من كل شئ وأي شئ لعدم رضائه عن كل شئ وهو بذلك يشيع جوا من السلبية تنفر منه الآخرون وتبعدهم من حوله.

الهدف الرئيس للشاكي وكيف يؤثر على سلوكه :

دائما تكون المثالية هي محور حياة الشاكي وربما كان الكمال المطلق هدف لا يمكن الوصول إليه ولذلك فهو غير راض على الدوام.

ردود فعلك المعتادة تجاه الشاكي وكيف يؤثر على سلوكه:

من المتوقع أن تدفعك شكوى الآخرين إلى:

أ- أن تبدأ بالشكوى معه.

ب- أن تعترض على ما يقول .

جـ - أن توافق على ما يقول فيتمادى في الشكوى.

د - محاولتك حل مشكلته .

هـ - أن تتساءل لماذا اختارك أنت بالذات ليشكو إليك.

هدفك الجديد :

تتحالف معه بهدف حل مشكلاته بطريقة إيجابية .

الخطة :

١ -الاستماع إلى القصة مع محاولة تحديد نقطها الأساسية.

٢- مقاطعة سرد القصة في بعض المراحل مع طرح أسئلة توضيحية.

٣- إعادة توجيهه إلى الاهتمام بالحلول الممكنة

أ- سؤاله عن نقطة معينة : ماذا أنت فاعل في هذا الأمر؟

ب- إذا قال لا أعرف، قل له : اقترح عدة حلول وسنحاول - معا - المفاضلة بينها.

جـ- لو طرح حلولاً غير منطقية قل له :"هذا مستحيل ووضح له الأسباب، واسأله أن يقترح حلولاً أخرى

د- عند تكرار اقتراحه للحلول غير الممكنة اطلب منه إثبات فاعليته في تطبيق هذا الحل.

٤- تحدث معه عن المستقبل :

كأن تحدد له مدة زمنية محددة للمناقشة فإن توصلت للحل حدد جدولا زمنيا لتنفيذ الحل.

٥- إذا لم تفلح جميع محاولاتك لإنهاء حالة الشكوى فيجب أن تضع حدا للشكوى وذلك عن طريق إخباره بحقيقة كونه يفكر دائما في طرح المشكلات ولا يفكر أبدا في طرح الحلول.

٧- المتردد الرافض :

وهو شخصية متشككة في كل شئ تتصيد الأخطاء في كل مشروع ليرفضه.

الهدف الكامن للمتردد وكيف يؤثر على سلوكه:

كل تركيزه ينصب على عدم الاهتمام بأفكار الآخرين وخوفه من خيبة الأمل في اجتياز التجربة يدفعه للبعد عن المخاطر، فإذا أخطأ هو أو أحد من العاملين معه أصيب باليأس

سريعا ونقده الدائم للغير يبعد عنه الناس مما يزيد من إحساسه باليأس.

ردود الفعل المعتادة تجاه المتردد الرافض:

السلبية تدمر الروح المعنوية وتؤدي إلى تجميد التطوير والرافضين لا يقصدون أبدا إزعاج الآخرين، فهم على قناعة بأن الوضع ميئوس منه ولا أمل في التغيير .

هدفك الجديد :

مساعدة المتردد ليتحول من شخص يتصيد الأخطاء إلى شخص يدرك الأسباب الكامنة وراء ارتكاب الأخطاء .

الخطة :

١- لا تقاوم التيار : اسمح له بأن يتحدث أولا بسلبيته المعتادة ولا تعارضه.

٢-استخدمه كمصدر هام للمعلومات :

فطبيعته المتشككة تجعله من أقدر الناس على رؤية كل المصادر المحتملة للمشكلات.

٢- أبق لهم الباب مواربا :

٣- أمهله لفترة واطلب منه العودة بعد التفكير بهدوء قد يغير من موقفه الرافض.

٤- استخدم معه أسلوب الإيحاء المضاد :

٥- عامله بأسلوب الإيحاء مثل الأطفال الذين يتسمون بالعناد فالضد يظهر حسنه الضد .

٦- اعترف بنيته الحسنة :

تصرف كما لو كنت تعرف أن أسلوبه الناقد هدفه أساسا تجنب الأخطاء المحتملة لأنه ينشد الكمال.

٨-السلبي الصامت :

وهو شخص يميل للانطواء ويصعب عليه التعبير عن آرائه، فكلما ازدادت الضغوط عليه قلت استطاعته في التعبير عن نفسه بأي وسيلة كانت.

الهدف الكامن وكيف يؤثر على سلوك السلبي الصامت :

هناك نوعان من الصامتين:

أ- أحدهما محور حياته الناس فهو لديه رغبة في مجاراتهم ولكن عند الضغط عليه يلجأ للصمت.

ب- النوع الثاني يرغب في إنهاء مهامه بأفضل طريقة وحين يتعرض لأخطاء الآخرين يلجأ للصمت كوسيلة للاحتجاج.

ردود الفعل العادية تجاه السلبي الصامت:

أحيانا قد تلجأ للعصبية والعنف معه وذلك لإقناعه بالكلام، ولكن لا بد أن تعرف كيف تصبر عليه.

هدفك الجديد :

حفزه على الكلام.

الخطة :

١- خصص مساحة كافية من وقتك تقضيها معه دون محاولة لاستعجاله أو الضغط عليه واعلم أن مثابرتك وإصرارك سيدفعه في النهاية لإعطائك ما ترغب حتى يتخلص من إلحاحك .

٢- وجه له أسئلة لا تحتمل الإجابة بنعم أو لا وتتطلب شرحاً للرد عليها وارسم على وجهك علامات لتوقع الإجابة كأن ترفع حاجبك قليلاً وتميل إلى الأمام باتجاهه كما لو كنت تنتظر إجابة . انظر إلى الصامت في عينيه مباشرة ولا تستسلم بسهولة . إذا لم يعطك إجابة واستمر في صمته أعد عليه السؤال مرة أخرى . لو قال لك : لا أعرف، قل له : "تخيل بعض الإجابات لهذا السؤال وعبر فقط عما تتخيل .

٣- أضف بعض المرح للموقف :

اقترح بعض الإجابات الغريبة إذا طال صمته فتنتزع من الصامت ضحكة وتكسر بذلك الحاجز بينكما، فإذا استمر في قوله لا أعرف اقترح أنت إجابة غير متوقعة تدفعه بها لإجابة معقولة للدفاع عن نفسه.

٤- خمن أنت الإجابة :

إذا تمسك بالصمت فحاول أنت تخمين عدة إجابات لسؤالك واسردها عليه ولو ذكرت السبب الحقيقي فستجده يلتقطه ويكمل سرد بقية التفاصيل .

١ – تحدث معه عن المستقبل :

وأخبره بالتأثير النفسي الذي يحدثه حجبه للمعلومات على سير العمل الذي يرغب في إنهائه على أفضل صورة.

٢ – الحذر من وعد الصامت بأشياء لا تستطيع تنفيذها .

٩–المتردد :

هو شخص يعجز عن اتخاذ القرارات في الوقت المناسب فهو غالبا ما يرى السلبيات في كل خيار فيخشى من الاختيار خشية الوقوع في الخطأ.

الهدف الكامن وكيف يؤثر على سلوكه:

هدفه هو مسايرة الناس ولذلك هو يخاف الاختيارات التي قد تغضب مشاعر أي شخص.

سلوكك العادي معه :

المتردد يسبب لك العصبية ونفاذ الصبر وأي محاولة للضغط عليه لاتخاذ قرار تدفعه للمبالغة في التردد.

هدفك الجديد :

مساعدته على اتخاذ قرار مناسب وذلك بتقديم خطة له يتبعها .

الخطة :

١ – عدم الضغط عليه ليصل إلى قرار ولكن اطلب منه الاسترخاء والوثوق في أن قراره لن يؤثر على مستقبله تأثيرا سلبيا.

٢ – حاول اكتشاف الصراعات التي تدور بداخله، وحاول كشف كل الاحتمالات التي تدور في ذهنه بخصوص القرار.

٣– علمه كيفية استخدام أسلوب (بن فرانكلين) لاتخاذ القرار وهو يتلخص في كتابة ورقة سلبيات وإيجابيات كل قرار ثم مقارنة الأوراق للوصول للقرار الأكثر إيجابية.

٤ – عندما يصل المتردد إلى قرار فعليك أن تطمئنه وتؤكد له أنه لا يوجد قرار مثالي خالي من الأخطاء.

٥- حاول تقوية العلاقة بينك وبينه وكن على استعداد لإعطائه جزءا من وقتك.

١٠-الإمعة :

وهو ذلك الشخص الذي لا يقول لا حتى لو أراد قولها يوافق الجميع ويعدهم بتنفيذ طلباتهم دون أن يفي بوعوده.

الهدف الكامن وكيف يؤثر على سلوك الموافق دائما :

رغبته في مسايرة الناس والحصول على رضائهم هي من يجعله يعد الجميع دون تفكير فيما هو ممكن وما هو غير ممكن ويظن أن من حقه في المقابل أن يحصل على الحب والتقدير، ولكن عدم وفائه بوعوده يسبب استياء الناس منه .

ردود الفعل العادية تجاه الإمعة:

بالتأكيد سيكون رد فعلك هو الغضب واللوم إذا ما وعدك بشئ ولم يقم بتنفيذه بينما هو في أمس الحاجة لأن تهتم به وتعلمه كيف ينظم وقته.

هدفك الجديد :

الحصول على تعهدات يمكن الوثوق بها .

خطتك :

١- تشجيعه على الصراحة وإشعاره بالأمان والثقة

٢-الاستماع إليه جيدا و استيضاح وإعادة ما يقوله علي مسامعه.

٣-ساعده على تخطيط يومه وإنتاجيته وذلك بمناقشة وسائل التغلب على المعوقات لتنفيذ الوعود معه.

٤-في نهاية حديثك معه قل له : "في المرة القادمة، كيف ستتصرف لو قطعت وعداً ولم تتمكن من تنفيذه ثم استمع إلى إجاباته واطلب منه الالتزام بها بكلمة شرف .

فنون وأسرار

في التعامل مع ذوي الشخصيات الصعبة

في كل مكان وزمان نلقاهم وفي ظروف متباينة نتعامل معهم هم حولنا وحوالينا لا معنا ولا علينا وربما علينا وليسو معنا، هم بعض زملاء العمل وبعض الأصدقاء وجزء من الأقارب والأحبة والإخلاء وبضع من الجيران والمعارف .

يمثلون جزأً هاماً من محيطنا المعيشي الذي يجب أن نتعامل معه بلا شك بذكاء اجتماعي وعاطفي شديدين من اجل أن يسير المركب وتأمن الرحلة وتتحقق الأهداف ونصل إلى المبتغى بأذن الله بغير خسائر أو تضحيات .

الصدام معهم فقدان للطاقات ومضيعة للأوقات وانحراف عن الخط العام الذي ارتضاه الإنسان الطبيعي لنفسه هو خط البناء والاعمار، الطموح والسمو، العمل الجاد والارتقاء المستمر في كل مناحي الحياة .

هم ولا شك محطات في هذا الطريق لأنهم يشكلون جزء لا بأس به من الوسط الاجتماعي الذي نتعامل معه ويحيط بنا كل يوم وكل ساعة وكل دقيقة .

ولكن يجب ألا نتوقف كثيراً في هذ المحطات حينما نختلف معهم أو لا يعجنا سلوكهم في الحياة أو تصرفاتهم في العمل أو المنزل أو لا تعجبنا ردود أفعالهم أو انفعالاتهم أو سلبيتهم أو مخالفتهم للسائد العام الطبيعي الإنساني الذي فطر عليه الإنسان وهو حب الآخرين والإحسان إليهم والتعاون معهم على البر والتقوى وعدم التعاون معم على الإثم والعدوان .

إنها الشخصيات ذات الطبيعة الصعبة حيث هي صعبة حينما نتعامل معها وصعبة حينما نريد أن نفهمها وصعبة حينما نريد أن نتعاون أو نتكامل معها !!

من هم ؟ وكيف اعرفهم ؟ وما هي طرق التعامل المثالية معهم ؟

إنها أسئلة يسألها العالم بأسرة من شرقه إلى غربه ومن جنوبه إلى شماله، فلا يخلوا منزل أو مكان عمل أو دراسة أو عش زوجية أو تجمع سكاني من الشخصيات الصعبة .

وهي كالتالي : الثائر أو الانفعالي، المتهكم، المتذمر، المحطم، المزاجي، الحساس، العنيد، المتردد، السلبي، اللامبالي، المحبط، الشكاك، المغرور، المراوغ، الغامض، المتحول، النرجسي، المتكبر، المنافق، المهمش للآخرين، الدكتاتوري أو المتسلط

كلها نماذج تمر علينا ومن حولنا كل يوم قد تهدد حياة البعض وقد تشكل على البعض الآخر، قد نتوقف حائرين أمام هذه الشخصيات وهذه النماذج ولكن هناك عدة مخارج ومدارج وصنوف من الحلول المبتكرة والسلسة للتعامل مع ذوي الطباع الصعبة ومن هذه النصائح والأفكار :

١/ لا بد أن تتمتعوا بالثقة الكبيرة بالله أولاً وبأنفسكم ثانياً فهي الثروة الأهم في حياتنا فلا يسوؤكم حديث شاذ أو سلوك مشين أو تصرف مستنكر وضعوا دائما هذه الأمور الخارجة عن المألوف في حجمها الصغير واعتبروها مما طلبه الله عزوجل منا حينما قال سبحانه

(خذ العفو، وأمر بالعرف، وأعرض عن الجاهلين)الأعراف ١٩٩ .

٢/ إذا كان شخصاً عزيزا ومقرباً فمن الأجمل والأكمل استخدام الصراحة والمكاشفة معه حول هذه السلبيات والإشكاليات التي قد تعكر صفو العلاقة وتسهم في تدميرها وسلب روحها البراقة .

٣/ لا تعطي أحداً الفرصة لكي ينال منك أو يسئ إليك بشكل مباشر أو أن يهضم حقك وقم بالسيطرة على الوضع بحزم وابتسامه في آن معاً واحذر من فقدان الأعصاب أو الهيجان الذي يجلب الخسارة لك ولصحتك دائما واعلم أن الندم لا يبني بيتاً هدمه التهور وطالب بحقوقك بتعقل وثبات .

٤/ عمق العلاقة دوماً مع الأشخاص المتوازنين أكثر والذين تستطيع أن تتنبأ بتصرفاتهم وانفعالاتهم وتوجهاتهم أكثر من غيرهم فهم باختصار كتاب مفتوح فالشفافية والصدق والصراحة أركان العلاقة الصحية والشراكة الإستراتيجية.

٥/ كن مستمعاً جيدا للجميع ولا تقاطع واحتفظ بالكلام الواقعي والمنطقي والمؤصل والذي تقتنع فيه وفيه تكون المصلحة وغير ذلك من الأحاديث السلبية أو الأقوال المزعجة أو السلوكيات غير المتحضرة فلا تنسى أن لك أذناً ثانية فسارع بإخراجها بلا تردد .

٦/ لا تشغل يومك وغدك، مشاعرك وأحاسيسك، فكرك وحياتك بتصرفات السفهاء أو الحاسدين أو الحاقدين أو الجهلة أو الناقمين أو أصحاب المصالح واحمد الله الذي ميزك بالعقل والحكمة والتوازن الروحي والنفسي والعقلي والجسدي وترفع عن هذه التصرفات ولا تشغل نفسك بها وعيش حياتك بسعادة وطمأنينة واتجه إلى هدفك بكل تركيز وإيمان .

٧/ ارفع شعار التسامح والتغافل دائما في التعامل مع الآخرين وابتعد عن تصيد الأخطاء والعثرات خصوصاً في أي سلوك أو تصرف ما يسيء إليك إساءة مباشرة أو يلحقك منه ضرر لاسيما إننا إذا أدركنا أن المؤمن يجب أن يغلب جانب إحسان الظن بالآخرين والتعاطي مع الأخطاء البشرية الطبيعية و غير المقصوده بواقعية وبتهوين للأمور وليس تهويل له .

٨/ خذ بيد الجميع وتعاون معهم بحب ورقي وساعدهم للتخلص من الإشكاليات الموجودة في شخصياتهم وذواتهم وأفكارهم وأعطى ذلك الإصلاح حقه من الوقت والصبر والتحمل والتشجيع وسوف ترون الفرق بأذن الله .

٩/ لا تغضب دائما من تصرفات هذه الشخصيات فهي في الغالب شخصيات مستفزه وقدّر إن هناك خللاً ما يقع الآن، وبدل أن تفقد السيطرة على مشاعرك وأحاسيسك وانفعالاتك، بادر في إصلاح ذاتك أولاً ومن حولك ثانياً بحب ورقي ومد جسور التعاون المثمر مع الآخرين وتعامل مع الأمور دوما بحكمة وتعقل وتبصر .

١٠/ كافئ الناس واشكرهم على تصرفاتهم الجيدة والحضارية خصوص المقربين منك وشجعهم دائما على أفضل الأقوال والأفعال وحفز فيهم دوماً تعلم الجديد من المهارات الاجتماعية الهامة وساعدهم على التمتع بالذكاء الاجتماعي والايجابية في التعامل مع الآخرين والإحسان إلى الجميع.

١١/ الحوار البناء والهادف أساس من أساسيات النجاح في العلاقات الإنسانية والكل منا محتاج إلى الآخر للارتقاء سويا نحو المعالي فلا يوجد مكان للفردية والأنانية في عالمنا اليوم فلا بد أن ندرك أهمية التواصل البناء مع الآخرين رغم اختلافاتنا في الطباع

والعادات والقناعات والتوجهات .

١٢/ أتقن فن الاحتواء وتدرب عليه، فمن الشخصيات من تحتويه بابتسامة صادقة وكلمة طيبة وإنصاتك له باهتمام وأخرى بالحب والعاطفة واللمسة الحانية وأخرى بكرم أخلاقك وتعاملك وبعضهم بصبرك وحلمك وتحملك وفريق بنصحك وإرشادك وصدقك طرحك .

١٣/ لا تستغل هذه الطباع السيئة في الآخرين لكي تهاجمهم أو تعايرهم بل تعاون معهم للتقويم من أنفسهم وتبادل الخبرات والمعلومات فيما بينكم لحاضر مزهر وغدا جميل .

١٤/ ترفع عن توافه الأمور وصغائر الأشياء ولا تعيرها أي اهتمام فالأنفس الكبير هي التي تنزل الأشياء منازلها وتضعها في مكانها الطبيعي واعلم أن إضاعة الحياة في التوافه والتفكير فيها هو طريقك إلى عالم القلق والتوتر والاكتئاب والخوف والإحباط والفشل .

١٥/ لا حظوا أبنائكم وطلابكم ومن يقعون تحت مسئولياتكم وتأكدوا من أنهم لا تتوفر لديهم هذه الصفات والطباع الصعبة لأنها سوف تكون من حواجز النجاح والتفوق بكل آسف لهم في المستقبل وقد تسهم في فشلهم وتخبطهم في الحياة وإدخالهم في نفق مظلم لا يستطيعون الخروج منه .

١٦/ التقويم والتصحيح في بناء الشخصية وتغير القناعات إلى الأفضل والأجمل والأكمل ليس صعباً في هذا الزمان فإن كنت من أصحاب تلك الصفات وتلك الطبائع الصعبة فبادر بالتصويب والتصحيح والتنقيح عن طريق استشارة المختصين وحضور الدورات التدريبية المتخصصة في إدارة الذات وتنمية القدرات والتحكم في الشخصية وتطويرها والتخلص من القناعات السلبية والطباع السيئة وقراءة الكتب المتخصصة وزيارة المواقع الثرية ومتابعة البرامج الرائدة في هذا المجال وارفع على الدوام شعار جدد حياتك دائماً

ولا ننسى دوما ودائماً أن أكثر من ٨٥ ٪ من أسباب النجاح الشخصي والنفسي والعملي والاجتماعي يعود إلى التميز والرقي والتحضر والايجابية في التعامل مع الآخرين وكسب ودهم و بناء الحب والعلاقات المميزة معهم وان المكمل وهو ١٥ ٪ لهذه النسبة المخصصة للنجاح والسعادة والطمأنينة في الحياة يعود إلى الذكاء والفطنة .

وعليه قد تكون هذه الدراسات ثورة في عالم العلاقة حيث كان البعض يعتقد أن

الذكاء والفطنة هما كل شيء

واليهم يعود بعد توفيق الله كل سبل النجاح ومفاتيح التفوق وتحقيق الأحلام والطموحات .

ومن هنا أؤكد لك عزيزي القارئ أهمية السعي الحثيث في تطوير وتنمية قدراتنا ومهاراتنا في كل المجالات خصوصاً مجال العلاقات الإنسانية والتعامل مع جميع صنوف البشر وعقلياتهم وعاداتهم وقيمهم وتوجهاتهم بذكاء شديد وتقدير بالغ للتفاوت بين الناس في هذا الباب الحيوي والمهم من أبواب الحياة العصرية والمتسارعة، ولنتخلق بأخلاق رسول هذه الأمة صلى الله عليه وسلم العالية والراقية والمثالية ونستفيد من سيرته العظيمة في هذا العلم المهم لذي اهتمت به شعوب الأرض قاطبة وأسست له معاهد خاصة حول العالم تعلم المهارات الاجتماعية وفيه تؤلف فيه مئات الكتب والآلاف الأبحاث والمحاضرات والدورات التدريبية وورش العمل والمؤتمرات رغبة في أن يستطيع الإنسان أن يفهم أخوه الإنسان وان يتعامل معه بإحسان واحترام ورقي ولباقة وان يتكامل معه ويتعاون بشكل إيجابي لخير الدنيا والآخرة ومصلحة الأجيال القادمة واللاحقة.

★ شعرة معاوية

قال معاوية بن أبي سفيان رضي الله عنه وهو احد دهات العرب الأربعة عندما سأله أحد الأعراب: كيف حكمت أربعين عاما، ولم تحدث فتنة واحدة بالشام بينما الدنيا تغلي؟

فأجابه: إن بيني وبين الناس شعرة، إذا أرخو شددت وإذا شدوا أرخيت

★ تأصيل

وقال تعالى(وَعِبَادُ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلَّذِينَ يَمْشُونَ عَلَى ٱلْأَرْضِ هَوْنًا وَإِذَا خَاطَبَهُمُ ٱلْجَٰهِلُونَ قَالُوا۟ سَلَٰمًا) [الفرقان : ٦٣].

★ بصمة عقلية

لقد خلق الله الإنسان بإمكانيات كبيرة وطاقات عظيمة ولكن هناك نقاط قوة ونقاط ضعف في كل إنسان و هي سمة من سمات البشر فإن أردت أن تتمتع بنقاط القوة فقط وتتخلص من نقاط الضعف فأحسن في فهم الآخرين والتعامل معهم ومن ثم إعلان الشراكة المستديمة والتكامل البشري الرائع معهم الذي يصنع المعجزات على جميع المستويات .

فهم النفسيات وتحليل الشخصيات

أيوب رجل محبوب ومُقنع وناجح، يدير شركته الخاصة ذات ٢٥ موظف بكل احترافية وجودة، أجواء العمل صحية وتدعو للحماس والإنتاج، بدأ نجمه يعلو ويظهر، وأصبحت وسائل الإعلام تهتم بتجربته العصامية ومساره التصاعدي الجميل حيث بدأ صغيراً وهاهو يكُبر .

بدأ أيوب كتابة يومياته وأفكاره فمثله لابد أن يدون التاريخ ويرصد التحولات ويفرح بهذا الارتقاء والتألق في حياته .

كانت يومياته تحوم حول الإنسان الذي هو محور العالم وهو بكل تأكيد، و روح كل عمل أو منتج أو مبادرة، في ذات السياق ركز أيَوب في يومياته الجميلة على فهم الإنسان ومن ثم التعامل معه وإدارته بالطريقة الأفضل حيث يحقق الجميع النجاح والسعادة، والكل هنا منتصر .

تجربة أيوب ثرية كونه تحول إلى نقطة جذب مهمة للكثير من الناس واستطاع أن يكسب رضا العملاء والموظفين بالإضافة إلى محبة وتجاوب العائلة والأصدقاء في ذات الوقت، وهي معادلة مهمة وتستحق التأمل .

كان أيوب ذو شغف بقضية فهم النفسيات وتحليل الشخصيات ثم العمل من خلال النتائج

وهذا جعل عالم العلاقات والأعمال والأسرة الخاص به أكثر متانة وعمقاً، كما أنه جعله قريب من أهدافه وبعيد عن الكثير من الصراعات والصدامات التي يقع فيها الناس من حوله فهو قادر على إدارة العلاقات بشكل ذكي وقيادة الحوار بشكل احترفي مهما كانت الشخصية المقابلة مستفزة أو غريبة بالإضافة إلى انه من خلال هذه المعرفة استطاع أن يقسّم الأدوار ويعطي كل شخص ما يناسب إمكانياته وشخصيته ناهيك عن معرفة مع من يعمق العلاقة ومع من يجعلها سطحية، ومن يتبسط معه ومن يعامله بشكل رسمي .

هذا الإدراك الهام جعل أيوب يختار أفضل الموارد البشرية لأعماله كما انه أصبح يعرف مفاتيح الكثير ممن حوله وكيف يكون قادراً على إقناعهم والتواصل معهم بشكل ايجابي وفعال.

والمكسب العظيم هو إدارة المنافسين والشخصيات السلبية التي تحيط فيه أو في محيطه العام وكيفية تجاوز كل هذه الشخصيات السلبية أو المشاغبة التي تخلق المشاكل أو المفاجأة .

ومن خلال تجربة أيوب ننطلق لتأمل واقعنا كم يكون جميلاً عندما نفهم شخصيات من حولنا ونتعامل على أساس هذه الفهم في عالمنا الواسع فلكل شخصية نقاط قوة ومواطن ضعف، وهنا

علينا أن نعزز مواطن القوة ولا نستغل مواطن الضعف بل نحاول تطوير من حولنا ليصلوا إلى مراحل متقدمة من البناء الشخصي الايجابي وإدارة الذات بشكل حكيم ومتزن و الذي يخدمهم في حياتهم ويميزهم عن غيرهم .

فعندما نفهم المزاجي فإننا نبتعد عنه في لحظات تردي مزاجه، وعندما نستوعب الحساس فإننا نبتعد عن نقاط التحسس لديه وندعم ثقته في نفسه، وحين نستوعب الانفعالي فإننا نعرف أنه طيب القلب إذا هدئ وحينما نقابل الشكاك فإننا نعزز مواطن الثقة المتبادلة ولا ندخل في المناطق الشائكة لديه بل نعامله بحذر .

وإذا قابلنا الاعتمادي أو التجنبي فإننا نعرف أنه لا يصُلح للأعمال القيادية لأنه سوف يعطل العمل، وحين نتعامل مع الفصامي فإننا نستوعب أنه صاحب قلب طيب ولكنة بارد في العمل و المشاعر والأحاسيس ويظهر عليه الجمود في ردود الأفعال أكثر وهنا لا نظلمه، وفي حال قابلنا الاستعراضي أو الهستيري فهو الشخص المناسب للرحلات والسفر فهو ظريف جداً ولكنه ليس مناسب للعمل والإنتاج كثيراً .

وإذا صادف وان قابلت النرجسي فهو متعالي ومتكبر بطبعة ويحسُن التعامل معه بفخامة بالغة حتى يتفاعل معك، وإذا قدر الله اللقاء بالسكيوباتي أو السادي فهما من الشخصيات التي لا يعمق الإنسان العلاقة معها ويحذر منها فالأول لديه ميل للإجرام والثاني لديه كُره واحتقار كبير للآخرين، هذا الفهم كذلك يجعلني لا أتأثر بالشخصية الاكتئابية التي تنظر لكل شيء من حولها يتوشح السواد، كذلك أتعلم كيف أكون حذراً ودقيقاً جداً مع الشخصية السلبية العدوانية التي تهوى الغدر والخداع وكيف احتوي الشخصية الوسواسية التي تتسم بالدقة العميقة و الحرص الدائم معه مع قدر من القلق .

وغيرها من سمات الشخصية التي أغلب الناس يملكون مزيج منها وفيها السلبيات

والايجابيات وهنا ففهمنا يجعلنا في أوضاع اجتماعية وعملية ونفسية وأسرية أفضل، فعندما نفهم أنفسنا فإننا نكون اقدر على استثمار كل ما هو جميل ورائع لدينا وإدارة ومعالجة كل ما هو سلبي أو سيء في شخصياتنا، بالإضافة إلى فهم العالم من حولنا والقدرة على التحرك بسلام وانتظام.

كان رسول الله صلى الله عليه وسلم في عام الوفود حريص على فهم وضع كل قبيلة وخصائصها وطبيعة زعيمها، قبل أن يصل وفدُها إليه وكان أبو بكر الصديق رضي الله عنه يتولى هذه المهمة فهو نساب وخبير بالناس والمجتمعات وهذا سهل كثيراً من التوافق ونجاح دخول الكثير من القبائل في الإسلام، فكان هناك تصور دقيق لنفسيات وشخصيات الأفراد والجماعات الذي مكن من نجاح التعامل معهم والتعاطي مع الاختلافات والخلفيات التي يحملونها.

فالقائد النموذجي هو الذي يستطيع أن يتعامل مع كل من حوله ويوظفهم بالشكل المناسب لشخصياتهم وإمكانياتهم ويحتوى كل الشرائح والأجناس بذكائه الاجتماعي وإدراكه النفسي وعمقه الإداري وتصوره الحكيم للواقع وطبائع البشر وتحولاتهم.

ومن هنا ففهم النفسيات وتحليل الشخصيات ليس علماً ترفياً بل ضرورة للجميع مهما كانت الأعمار أو المناصب أو الاهتمامات، فنحن نعيش في كوكب واحد ولا نستطيع أن نعيش بمعزل عن بعضنا البعض ولهذا فكلما فهمنا بعضنا استطعنا أن نكون في مناطق أكثر دفئً في العلاقات وجدوىً في النتائج والأعمال والمخرجات.

أنواع البشر

خصائصهم وكيفية التعامل معهم

★ الإنسان الودود ذو الشخصية البسيطة

خصائصه

- هاديء و بشوش و تتميز أعصابه بالاسترخاء
- يثق بالناس و يثق أيضاً بنفسه
- يرغب في سماع الإطراء من الآخرين
- طيب القلب و يرحب بزواره و مقبول من الآخرين
- غير منظم و لا يحافظ على المواعيد و ليس للزمن قيمة
- حسن المعاملة و المعشر و كثير المرح
- لديه الشعور بالأمان
- يتحاشى الحديث حول العمل
- يرى نفسه بخير و الآخرين بخير أيضا

كيف نتعامل معه ؟

- قابله بإحترام و حافظ على الإصغاء الجيد
- المحافظة على مناقشة الموضوع المطروح و عدم الخروج عنه
- حاول العمل على توجيه الحديث إلى الهدف المنشود
- تصرّف بجدية عند الحاجة
- حاول المحافظة على المواعيد، و أفهمه مدى أهمية الوقت

★ الإنسان الخشن

خصائصه:

- قاسي في تعامله حتى أنه يقسو على نفسه أحياناً
- لا يحاول تفهم مشاعر الآخرين لأنه لا يثق بهم
- يكثر من مقاطعة الآخرين بطريقة تظهر تصلبه برأيه
- يحاول أن يترك لدى الآخرين إنطباعاً بأهميته
- مغرور في نفسه لدرجة أن الآخرين لا يقبلوه
- لديه القدرة على المناقشة مع التصميم على وجهة نظره
- يرى نفسه أنه بخير و لكن الآخرين ليسوا بخير

كيفية التعامل معه:

- أعمل على ضبط أعصابك و المحافظة على هدوئك
- حاول أن تصغي إليه جيداً
- تأكد من أنك على إستعداد تام للتعامل معه
- لا تحاول إثارته بل جادله بالتي هي أحسن
- حاول أن تستخدم معلوماته و أفكاره
- كن حازماً عند تقديم وجهة نظرك
- أفهمه إن الإنسان المحترم على قدر إحترامه للآخرين
- ردد على مسامعه الآيات و الأحاديث المناسبة
- استعمل معه أسلوب : نعم ...... و لكن

★ الشخص المتردد

خصائصه

- يفتقر إلى الثقة بنفسه
- تظهر عليه علامات الخجل و القلق
- تتصف مواقفه غالباً بالتردد
- يجد صعوبة في إتخاذ القرار
- يضيع وسط البدائل العديدة
- يميل للإعتماد على اللوائح و الأنظمة
- كثير الوعود و لا يهتم بالوقت
- يطلب المزيد من المعلومات و التأكيدات
- يرى نفسه أنه ليس بخير و الآخرين بخير

كيف نتعامل معه ؟

- محاولة زرع الثقة في نفسه
- التخفيف من درجة القلق و الخجل بأسلوب الوالدية الراعية
- ساعده على إتخاذ القرارات و أظهر له مساويء التأخير في ذلك
- أعمل على توفير نظام معلومات جيد لتزويده
- أعطه مزيداً من التأكيدات
- أفهمه أن التردد يضر بصاحبه و بعلاقته مع الآخرين
- أفهمه أن الإنسان يحترم بثباته و قدرته على إتخاذ القرار

★ الشخص الذي تتصف ردود فعله بالبطء و البرود

خصائصه

- يتميز بالبرود و يصعب التفاهم معه

- يتميز بدرجة عالية من الإصغاء و يتفهم المعلومات
- لا يرغب في الإعتراض على الأفكار المعروضة
- يتهرب من الإجابة على الأسئلة الموجهة إليه
- لا يميل للآخرين فهو غير عاطفي

كيف نتعامل معه ؟

- عالجه بأسلوبه من خلال إصغائك الجيد
- وجه إليه الأسئلة المفتوحة التي تحتاج إلى إجابات مطولة
- استخدم معه الصمت لتجبره على الإجابة
- لتكن بطيئاً في التعامل معه و لا تتسرع في خطواتك
- اظهر له الإحترام و الود

★ الشخص الثرثار

خصائصه

- كثير الكلام و يتحدث عن كل شيء و في كل شيء
- يعتقد أنه مهم
- يمكن ملاحظة رغبته في التعالي إلا أنه أضعف مما تتوقع
- يتكلم عن كل شيء باستثناء الموضوع المطروح للبحث
- يقع في الأخطاء العديدة
- واسع الخيال ليثبت وجهة نظره

كيف نتعامل معه ؟

- قاطعه في منتصف حديثه و عندما يحاول إستعادة أنفاسه، قل له : يا سيد ... ألسنا بعيدين عن الموضوع المتفق عليه ؟
- أثبت له أهمية الوقت و أنك حريص عليه

- أشعره بأنك غير مرتاح لبعض أحاديثه و ذلك بالنظر إلى ساعتك ... و بالتنفيخ و ...الخ

★ الشخصية المعارضة دائما

خصائصه

- لا يبالي بالآخرين لدرجة أنه يترك أثراً سيئاً لديهم
- يفتقر إلى الثقة لذا تجده سلبياً في طرح وجهات نظره
- تقليدي و لا تغريه الأفكار الجديدة و يصعب حثه على ذلك
- لا مكان للخيال عنده فهو شخصية غير مجددة
- عنيد، صلب، يضع الكثير من الإعتراضات
- يذكر كثيراً تاريخه الماضي
- يلتزم باللوائح و الأنظمة المرعية نصاً لا روحاً
- لا يميل للمخاطرة خوفاً من الفشل

كيفية التعامل معه:

- التعرف على وجهة نظره من خلال موقفنا الإيجابية معه
- تدعيم وجهة نظرك بالأدلة للرد على اعتراضاته
- أكد له على أن لديك العديد من الشواهد التي تؤيد أفكارك
- عدم إعطائه الفرصة للمقاطعة
- قدم أفكارك الجديدة بالتدريج
- لتكن دائماً صبوراً في تعاملك معه
- استعمل أسلوب : نعم ...... ولكن

★ الشخص مدعي المعرفة

خصائصه:

- لا يصدق كلام الآخرين و يبدي دائماً اعتراضه
- متعالي، و يحب السيطرة الكلامية و يميل إلى السخرية
- عنيد، رافض، و متمسك برأيه
- يفتخر و يتحدث عن نفسه طيلة الوقت
- شكاك، و يرتاب بداوفع الآخرين
- يحاول أن يعلمك حتى عن عملك أنت

كيف نتعامل معه ؟

- تماسك أعصابك و حافظ على هدوئك التام
- تقبل تعليقاته و لكن عليك أن تثابر في عرض وجهة نظرك
- ألجأ في مرحلة ما إلى الإطراء و المدح
- اختر الوقت المناسب لمقاطعته في مواضيع معينة
- لتكن واقعياً معه دائماً
- لا تفكر في الإنتقام منه أبداً
- استعمل أسلوب : نعم ...... ولكن

★ الشخص الخجول

خصائصه :

- يفتقد إلى الثقة في نفسه
- من السهولة إرباكه
- متحفظ و يتبدل لونه لأقل مؤثر
- يحاول الإختباء خلف الآخرين

- يتصف سلوكه عامة بالفشل في حياته العملية و الخاصة

✎ كيف نتعامل معه ؟

- أطلب منه تقديم وجهة نظره
- قل له : إن الإنسان يحترم لمعلوماته، و إظهارها للإستفادة منها
- حاول أن تعمل على زيادة ثقته بنفسه و ذلك بوضعه في مواقف مضمون نجاحها
- لا تقدم إليه البدائل، و حاول أن تعطيه الحل ليثبت عليه

★ الشخص العنيد

✎ **خصائصه :**

- يتجاهل وجهة نظرك و لا يرغب في الإستماع إليها
- يرفض الحقائق الثابتة ليظهر درجة عناده
- صلب، قاس في تعامله
- ليس لديه إحترام للآخرين و يحاول النيل منهم

✎ **كيف نتعامل معه ؟**

- أشرك الآخرين معك لكي توحد الرأي أمام وجهة نظره
- أطلب منه قبول وجهة نظر الآخرين لمدة قصيرة لكي تتوصلوا إلى إتفاق
- أخبره بأنك ستكون سعيداً لدراسة وجهة نظره فيما بعد
- استعمل أسلوب : نعم ...... و لكن

★ الشخص المفكر الايجابي

✎ **خصائصه :**

- يتصف بمواقفه الإيجابية الجادة المعقولة
- متحمس، ذكي، يهتم بالنتائج
- مفاوض جيد و يوجه الأسئلة البناءة

- يعترض بأسلوب لبق مقبول
- يصغي إصغاءً جيداً
- واقعي و يتخذ قراراته بهدوء و عقلانية

كيف نتعامل معه ؟

- ليكن تعاملك معه إيجابياً بمنهج ناضج
- إتبع التسلسل المنطقي في أحاديثك معه
- لا تأخذ كل ما يطرحه قضايا مسلم بها
- كن أميناً في تعاملك معه
- تقبل تحدياته و استجب لها بفعالية

★ الشخص المتعالي

خصائصه :

- يعتقد أن مكانه وسط المجموعة لا يمثل المكانة التي يستحقها و أن ذلك يمثل مستوى أقل بكثير مما يستحق
- يحاول تصيد السلبيات لدى الآخرين و يحاول إيصالهم إلى المواقف الحرجة
- يعامل الآخرين بتعال لاعتقاده أنه فوق الجميع

كيف نتعامل معه ؟

- لا تحاول إستخدام السؤال المفتوح معه، لأنه ينتظر ذلك ليحاول إثبات أن لديه المعلومات المتخصصة حول الموضوع المطروح أكثر بكثير مما لديك، لأنه يشعر عند توجيه السؤال المفتوح إليه أنه هو حلال المشاكل و أن رأيك لا يمثل أي قيمة بالنسبة له.

- استعمل معه أسلوب : نعم ...... و لكن، مثال : إنك فعلاً على حق و لكن لو فكرت معي في .....

★ الشخص كثير المطالب

خصائصه

- صعب المراس، و لكنه ليس من الشاكين أو الغضابين
- يصعب التعامل معه بكثرة المطالب
- يحرجك بإلحاحه لأن تؤدي له خدمة عند سفره مثلاً

كيف نتعامل معه ؟

عالجه بالمراوغة و التسويف : أخبره أنك ستفكر في طلبه و تحدثه في شأنه لاحقاً، و عندها تستطيع أن تفكر فعلاً بما ستخبره، قل له : إنني مرتبط بمواعيد كثيرة، أرجو ألا تتوانى في الإتصال بي مرة ثانية

أعتقد أن الكثير من الرجال سيطبقون هذا على زوجاتهم..

★ الشخص الباحث عن الأخطاء

خصائصه

- مقولته المشهورة : الهجوم خير وسيلة للدفاع
- يتصيد الأخطاء على درجة عالية
- لديه دائماً مجموعة من الأسئلة ليواجه بها الآخرين
- تراه يتنقل من مكان لآخر بحثاً عن الأخطاء
- ليس لديه إحترام لمشاعر الآخرين

كيف نتعامل معه ؟

- لا تفقد السيطرة على أعصابك معه
- لا تفتح له الباب الكامل ليقول كل ما عنده
- أصغ إليه بدرجة عالية
- أفهمه أن لكل إنسان حدود يجب أن يلتزم بها

- لا تعطيه الفرصة للسيطرة الكلامية

- استعمل معه أسلوب : نعم ...... و لكن

★ الشخص كثير الشكوى

خصائصه :

- كثير الشكوى : إذا حاولت تقديم النصيحة له يقول : يبدو لي عدم فهمك الأمر

لو سألت، كيف حالك اليوم ؟ عندها يقص علينا قصة حياته كلها، متاعبه مع عائلته، مشاكله المالية، متاعبه مع مديره .. الخ

كيف نتعامل معه ؟

- الإصغاء الجيد إليه لغرض فهم وضعه، و صياغة مشكلته بجمل توحي إليه بأننا معه و نتفهم مشكلته

- لا تحاول أن تسدي النصح إليه بل المصادقة على صحة الشكوى مما يشعر صاحبها بالإرتياح

- تقمص مشكلاته عاطفيا

هذا طبعا إذا اضطررت للتعامل مع مثل هذا الشخص،،

القواعد الذهبية
في كيفية التعامل مع الآخرين

إذا فكرنا في العلاقات الإنسانية التي تربط البشر ببعضهم البعض، سنجد غياب الكثير من القيم، مما حول النفوس إلى كائنات ضارية نتعارك معها كل يوم بل كل ساعة. لكل إنسان جانبان أحداهما يستحق النقد والآخر يستحق المدح.

✎ فكيف تستطيع تحقيق السعادة لنفسك في تعاملك مع الآخرين وإصدار أحكامك عليهم ؟

لابد من أن تتحلى أنت بهذه الصفات لكي تستطيع التعامل مع جميع النماذج على حد سواء، فأنت فقط الذي بوسعك تحقيق ميزان السعادة والرخاء.

★ ١- الموضوعية:

ومعنى ذلك أن تنقد نفسك قبل نقدك للآخرين بالإضافة إلى تقبل نقد الآخرين لك، ويقصد هنا النقد الإيجابي وليس النقد السلبي القائم على المصالح الشخصية.

★ ٢- المرونة:

المرونة والحياد وعدم الانحياز هي كلمات مرادفة لبعضها البعض تظهر هذه المرادفات بوضوح في تعاملاتنا وعلاقاتنا في محيط الأسرة والعمل ويكون الانحياز مطلوباً وحاجة ملحة في الحق وإنجاز الأعمال وأدائها، أو لموضوع عندما تكون إيجابياته أكثر من سلبياته.

★ ٣- التواضع:

اعرف حدود قدراتك و إمكاناتك، لا تغتر ولا تتعالى على من هم حولك واجعل الكلمة الطيبة دائماً ضمن قاموسك اللغوي الذي تستخدم مصطلحاته في حوارك مع الآخرين.

★ ٤- الصبر والمثابرة:

إذا كان هناك أشخاص مشاغبين يحاصرونك بالمضايقات عليك بالتحلي بالصبر والمثابرة والمحاولة في كل مرة تفشل فيها عند التعامل معهم حتى يتغيروا وتكيفهم حسبما تريد لكي تصل إلى نتيجة.

★ ٥- سعة الأفق:

لا تتعصب لرأيك بل كن على استعداد لتغييره أو التخلي عنه إذا دعت الحاجة لذلك. لا تقبل أي شيء على أنه نتيجة نهائية وحتمية بل قابلة للمناقشة والتغيير. تعلم كيف تعارض وكيف تؤيد كل حسب الموقف.

★ ٦- العقلانية:

عدم الخضوع للمشاعر الذاتية، لابد وأن يكون هناك تفسيرات وأعذار مقبولة لكل فعل يقوم به الإنسان تجاه غيره.

فسعادتك المنشودة لا تكمن في الجفاء والكراهية وإنما في العطاء والحب للآخرين بلا حدود.

مفاتيح التعامل مع المرأة المادية والثرثارة والمغرورة والذكية والغبية

لكل امرأة مفتاح لو استطاع الرجل أن يكتشفه يستطيع أن يمتلكها ويكفي نفسه شرها.. هذا ما توصلت إليه أكثر من دراسة أوروبية بقيادة الخبير (تاد سافران) عن كيفية تعامل الرجل مع المرأة في كل الأحوال والظروف.. وأكدوا أن الهدف من هذه الدراسة هي راحة الرجل.. أو بمعني أصح راحة دماغه.. ويحذر من كيدها.. تعالوا نعرف كيف نتعامل مع الجنس الآخر...

* لو كانت زوجتك مادية وطلباتها كثيرة فيجب أن تخفي عليها راتبك وكل أموالك، وأي زيادة تحدث فيها لا تخبرها بها، وفي المناسبات أختار أنت هديتها بنفسك، وعودها من أول تعامل بينكم أن الهدية الرمزية أفيد وأهم، وإذا خرجت معها في تسوق فيجب أن توهمها بأنك مستعجل جدا حتى تقلل من كم المشتريات.

* لو كانت رغاية أمامك أكثر من حل للتعامل معها إما أن تفعل أي شئ وهي تتكلم بحيث تشعر بأنك مليت من الحوار، أو أنك تسمع ولا تبالي(تطنش يعني) مع هز دماغك وهي تتكلم، أو مقاطعتها والحديث في أي موضوع غير الذي تتحدث فيه، أو اسألها في حاجة هي لا تعرفها بحيث تأخذ وقتاً في التفكير يشغلها عن الرغي، ولكن حاول ألا تشعرها بأنها ثرثارة، ويمكن أن تغير الموضوع بلطف حتى لا تتسبب في إحراجها، وعندما تكون متعبا لا تفتح معها موضوعات قد يطول الحديث فيها.

* المغرورة يجب ألا تعطي لها الفرصة لتكون مغرورة عليك، فلابد أن تتحدث معها بثقة شديدة جدا، ولا تضحك معها، ولا تتعدى الحدود معها، بمعني أدق كن مغرورا معها أكثر من غرورها، فساعتها ستتلاشى غرورها معك أنت على الأقل.

* المرأة الجميلة عبر لها عن إعجابك بجمالها بدون مبالغة، فهي كلمة واحدة تكفي، وإذا كانت مغرورة بجمالها عبر عن إعجابك بواحدة أخري غيرها.

* تحذر الدراسة الرجل من المرأة الذكية، فلا تخدعها، ولا تدعي معرفة شئ أنت تجهله، وفي نفس الوقت لا تشعرها بأنها أذكي منك، ولا تقول لها أنت ذكية جدا، وإذا اقترحت اقتراح لم يخطر ببالك فلا تقول لها (لم أفكر بذلك أبدا)، وهي تحب أن تكون فضوليا، وعندما تسألها أسئلة مميزة، سوف تميزك عن الرجال الآخرين، وفي كل الأحوال الثقة بالنفس أهم شئ، واحذرها لو فكرت تخطط لك لتدمرك، فساعتها ممكن تجعلك مجنون، فابتعد عن خيانتها.

* المرأة الغبية تخاف منها أكثر، لأن بغبائها وحماقتها ممكن يكون رد فعلها غبي، كما أنها في المكر قد تكون أذكي امرأة، وتقول الدراسة أن (أغبي امرأة تستطيع أن تخدع أذكي رجل)، والتعامل معها يكون بلطف، ولا تشعرها بغبائها، وكن هادئ معها.

* أما عن المرأة القوية، أو التي تظهر كذلك، فتؤكد الدراسة أنها في حاجة لرجل أقوي منها لكي يستطيع أن يتعامل معها، فيجب أن يكون لديك ثقة في نفسك وأنت تتكلم معها، وأيضا نبرة صوتك تكون عالية، ولا تعطيها اهتمام زائد أبدا.

* المرأة الضعيفة التعامل معها هو السهل الممتنع كما تقول الدراسة، حيث أن الرجل لو تعامل معها على أنها ضعيفة ويستقوي عليها يظهر لها أظافر بعد ذلك، ولن يقدر على قوتها، ولذلك تنصح الدراسة أن يكون الرجل عطوفا عليها، ويبتعد تماما من إحراجها أمام أحد، ويحاول أن يستمع إليها بإهتمام عندما تتكلم، ولا يقلل من شأنها أبدا.

* أما عن المرأة العصبية فتنصح الدراسة بعدم التعامل معها نهائيا، ولكن وإن كان ولابد من التعامل معها، فيجب أن تتعامل معها ببرود شديد، وحاول أن تبتعد عنها أثناء عصبيتها، وخصوصا لو كانت من النوع الذي يكسر الأشياء، وبعد أن تهدأ من عصبيتها حاول أن تدخل معها في دردشة، ولا تضحك وهي عصبية أو تقول تعليقات جارحة

* ولو كانت رومانسية فهذه أسهل امرأة تستطيع أن تتعامل معها، وبوردة تستطيع أن تكسب ودها، ولكن أحذرها لو فقدت ثقتها فيك، فممكن أن تدمر حياتك، لأن الرومانسية في حالة الجرح بتكره بشدة، وأيضا لا تكذب عليها أبدا، وعبر لها عن حبك

دائما لو كنتم مرتبطين، ويجب أن تحتفظ بصورتها في محفظتك، كما تحذر الدراسة وتقول أنه على قدر حب المرأة يكون انتقامها، فخلي بالك، ولو كنت لا تحبها فابتعد عنها نهائيا، ولا تحاول أن تتظاهر بأنك تحبها،

* وفي حالة البكاء فاعتمدت الدراسة على مقولة شكسبير (عندما تبكي المرأة تتحطم قوة الرجل)، فعندما تبكي حاول أن تهون عليها، وتظهر لها ضيقك من دموعها ولو كان هذا ظاهريا، وتحذر الدراسة من الدموع غير الحقيقية للمرأة وما أكثرها، وتنصحك بأن تنظر لعينها وهي تبكي وكأنك فاهمها، حاول أن تخرج من المكان لمدة ثواني وتعود، فإذا وجدتها مازالت تبكي فحاول أن تهون عليها، وإذا كانت انتهت من بكائها فهي كانت تمثل فأضحك وأمشي.

* هناك نوع من المرأة تكون مجنونة وهذه تحب المرح أكثر، فإذا كنت تريد أن تتعامل معها فلازم تكون مرح معها، ولا مانع من نكت، ولكن في نفس الوقت تؤكد الدراسة أن الكذب ينفع كثيرا مع هذه المرأة في حالة لو كنت عملت حاجة لا تريد أن تعرفها، لأن رد فعلها عنيف.

* ليس كل امرأة ثرثارة، فهناك من تكون في حالة صمت كثيرا، وإن كانت بنسبة قليلة جدا، ولكن التعامل معها يكون بهدوء جدا، وأحذر من غضبها لأنها تكون مثل العاصفة، فيجب أن تتجنب أن تجرحها أو تكذب عليها أو تفقد ثقتها فيك، وعندما تتحدث حاول أن تستمع لها بصدق، لأنه أحيانا صمتها يكون بسبب عدم ثقة في نفسها، فحاول أن تعطي اهتماما لما تقوله، وحاول أن تبدأ أنت الحديث معها.

* أسوأ لحظة عند المرأة عندما تكون غاضبة، فيجب أن تمتص غضبها وإلا سيكون عواقبه وخيمة، فلو كنت مرتبط بها قول لها بحبك وهي غاضبة، ولو كنت تتعامل معها في مكان عمل أو أي شئ أخر فأبتسم في وجهها، ولو كنت سبب غضبها قول لها أنا أسف لتنهي المناقشة، وتنصح الدراسة بقول أنا أسف حتى ولو كنت لست مخطئا ولكن لكي تريح دماغك.

* لو متزوج واحدة وعلى خلاف مع والدتك، ففي بداية الارتباط أعلمها أن والدتك مهمة جدا في حياتك، كما أعلم والدتك بنفس الشئ، وحاول أن تعامل والدتها كما لو كانت والدتك حتى تبادلك ذلك، وأعطي والدتها هدايا، وحاول ألا تجمع والدتك وزوجتك كثيرا حتى تقلل من المشاكل ووجع الدماغ، وحاول أن توهم الاثنين أن الطرف الآخر يتحدث عن الثاني بشكل جميل، وتؤكد الدراسة أن الرجل يعاني في هذه الحالة.

* أما المرأة العنيدة والتي تتعامل مع الرجل بالند، فإذا كان بالك طويل وفاضي فعاملها بنفس المعاملة، وكن عنيدا معها، ولكن لو كنت تريد أن تريح أعصابك فحاول أن تتجاهلها، أو تكون مثل قطعة الإسفنج معها لتمتص عنادها، وتحدث معها بما قل ودل.

* وهناك نصائح عامة مثل تقديم النصيحة لها والمساعدة من دون أن تطلبها.

* لا تلجأ لأسلوب المقارنة بأي امرأة حتى لا تضعك في دماغها.

* الصمت والتجاهل هما قمة العقاب في العلاقة الزوجية، من دون أن تقسو عليها بالكلام، أو تمد يدك لتؤذيها، فهذا ينقص من هيبتك ورجولتك.

* إذا كانت تعمل فاهتم بعملها وشجعها بشكل كبير فبذلك تكسب قلبها.

* احذر من أن تخفي سراً عليها فسوف تعرفه من غيرك وسيكون غضبها قاسي.

* لو كانت غيورة فحاول ألا تلتفت لأي امرأة وأنت معها، ولا تتحدث مع أي امرأة في التليفون، والأفضل أن تغلق تليفونك وأنت معها لأنها ستشك في أي مكالمة.

* إذا دخلت معها في جدال حول موضوع فحاول أن توهمها بأنك موافق على ما تقوله لكي تنهي الجدال الدائر بينكم

* أكثر من هداياك ولو كانت هدية رمزية.

كيف تتعامل مع الشخص الكاذب؟

من المثير للأعصاب أن تتعامل بشكل يومي مع شخص كذاب، خاصة إذا كان من أصدقائك المقربين، وحتى لا يؤثر هذا الأمر عليك، وحتى تتعامل مع هذا الوضع بأفضل طريقة، إليك هذه النصائح.

١ . تذكر أن أي كاذب غالباً ما يتعامل بسياسة خلط الحقائق، ولكن في نهاية الأمر غالباً ما تنكشف حقيقته.

٢. حافظ على كلماتك رقيقة دون أن تفقد أعصابك، وقد يكون من الصعب القيام بذلك خاصة عندما تعلم أنها لا تتعدى كونها كذبة، فكل ما عليك القيام به هنا ألا تستخدم ألفاظا قاسية ولا تظهر غضبك.

٣. احرص على ألا تكذب أنت الآخر، خاصة إذا كان من المعروف عنك أنك شخص صادق فعندما تقول الحقيقة سيظهر أن ما قاله الكاذب لم يتعد كونه كذبة أخرى.

٤ . ضع في اعتبارك أنه إذا تحدث أي شخص بكلمة سوء كذباً عنك فلا تقل شيئاً سوى الحقيقة والتي ستظهر في النهاية، فالغضب ليس الحل.

٥ . تذكر أن الحقيقة هي السلاح الأنسب للتعامل مع كذبة.

٦ . يمكنك الاستعانة بخبرة كبار السن والآخرين لمساعدتك في كيفية تقبل الأمر والتعامل معه، وسرعان ما ستصبح أكثر حكمة مع مرور الوقت وما تراه مشكلة الآن لن يصبح كذلك فيما بعد حيث ستتمكن من التعامل مع الكاذبين بشكل أكثر سهولة.

٧. تفهم جيداً أنه عندما يكذب أي طفل صغير يكون ذلك بسبب عدم نضجه، ولكن عندما يكذب أي شخص عاقل وناضج، فذلك شر وسوء نية.

★ كيف تكشف الكذب ؟

حينما تتحدث فإن معنى ما تقول يتوقف على النبرة ولغة الجسد، ويقول العلماء إن

الكلمات في حد ذاتها لا تمثل سوى ٢٠٪ من معنى ما تقصده، فكلمة "شكراً" تكون ساخرة إذا قلتها بامتعاض وبحركات وجه معينة، لذا فحين يعمد أحد إلى الكذب فهو يكلف نفسه باختيار الكلمات، ولكنه ينسى لغة الجسد، فتعال نخبرك بطرق كشف الكذابين.

١) مراقبة الوجه

انظر إلى تعبيرات الوجه بالغة الدقة، وهي التعبيرات التي تظهر على وجه المتحدث وتختفي سريعاً في جزء من ثانية، ولكنها تُظهر الشعور الحقيقي الخفي للمتحدث، وإذا لم يكن لديك حس عال بهذه التعبيرات فيمكنك التدريب عليها، فعلى سبيل المثال ترتفع الحواجب إلى أعلى عندما يشعر المتحدث بالحزن أو الأسى.

٢) العرق

من أكثر العلامات على قيام المتحدث إليك بالكذب أن تراه بدأ يتعرق، من جهة أخرى فإنه من الصعب الاعتماد كلية على هذه الظاهرة، فربما يكون سبب وجود العرق هو أن المتحدث يتصف بالعصبية أو الخجل.

٣) مراقبة حركة عيون المتحدث

من خلال اتجاه نظرة عينيه، فعندما يحاول الصادق تذكر تفاصيل ما فإنه ينظر يميناً، أما الكاذب فينظر يساراً.

٤) راقب الحنجرة

يميل الكاذب باستمرار إلى تليين حنجرته، وذلك من خلال البلع أو تناول الماء لإزالة التوتر.

٥) تابع حركات باقي أجزاء الجسم

عند متابعتك للكاذب فإنك ستلاحظ أن يديه وذراعيه ورجليه محدودة الحركة بل ومتيبسة، كما تلاحظ في بعض الأحيان أنه يلمس أذنيه أو الجزء الخلفي من الرقبة بيديه، من جهة أخرى تذكر أن هذه ربما تكون علامات على العصبية لا الكذب.

٦) لاحظ نبرة الصوت أثناء الكلام

يمكن لنبرة الصوت أن تكون مؤشراً على الكذب، حيث أن الكاذب يبدأ فجأة في

الحديث بشكل أسرع أو أبطأ من المعتاد، أو أن التوتر يجعل نبرة الصوت تعلو فجأة.

٧) التفاصيل الذهنية المبالغ فيها

يميل بعض الكاذبين إلى إضافة المزيد من التفاصيل المبالغ فيها لكلماته بعد أن يشعر باليأس من محاولاته السابقة في أن يجعلك تصدقه.

٨) احذر الإجابات السريعة المندفعة

عندما يقوم المتحدث إليك بالكذب فهو يفقد الشعور بالوقت الواجب عليه استغراقه للقيام برد الفعل، فإذا قمت بتوجيه سؤال إلى شخص ما، ثم قام هذا لشخص بالرد السريع بعد انتهاء السؤال مباشرة فإن ذلك يعد دليلاً على الكذب، وربما يعود السبب في ذلك إلى قيامه بتدريب نفسه على هذه الإجابة والتحضير لها من قبل.

٩) راقب ردود أفعال الكاذب تجاه أسئلتك

دائماً ما يشعر الكاذب بعدم الارتياح في جلسته أثناء توجيهك الأسئلة إليه، حيث يتحول برأسه أو جسده بعيداً، أو أن يقوم لا شعورياً بوضع شيء ما بينه وبينك، كما أنه خلال توجيهك الاتهام لشخص صادق بأنه لا يقول الصدق، فإنه يتخذ موقف المهاجم الغاضب، أما الكاذب فيأخذ موقف المدافع.

١٠) انتبه لتكرار المتحدث لجمله

إذا قام المشتبه به باستخدام نفس الكلمات مراراً وتكراراً فإن ذلك يعد مؤشراً على قيامه بالكذب، كما أنه يحاول في كثير من الأحيان أن يتذكر جملاً بعينها والتي تبدو مقنعة، وعندما تطلب منه إعادة شرح الموقف تجده يعيد استخدام نفس الجمل مرة أخرى.

★ اكتشف أكثر ٦ علامات دالة على شخصية الرجل الكذاب

الرجل الكذاب سمة من السمات التى تؤثر تأثيرا كبيرا على رجولة ومصداقية الرجل امام الأخرين وبالتالى ثقة الناس فيه، فكثيرا ما سمعنا عن رجل كاذب اوقعه كذبه فى العديد من المواقف المحرجة وبالتالى فقد ثقة واحترام الناس به .

وبرغم ان شخصية الرجل الكاذب من الشخصيات غير الموثوق فى حديثها الا انه من الصعب اكتشافها، فلابد ان تكون عزيزى القارئ لديك خبرة كافية للتعرف على شخصية الرجل الكذاب لتتقى شروره

علامات دالة على شخصية الرجل الكذاب :

اذا كنت عزيزى القارئ قد مللت من وجود كم كبير من الكاذبين في حياتك، فاقرأ هذا الموضوع لتتعرف على ست علامات يمكنك من خلالها اكتشاف االرجل الكاذب .

١- كن واقعيا عزيزى الرجل ولا تكن سليم النية دائما، فنحن ندعوك بأن تكون اكثر حرصا عند تعاملك مع الأأخرين فعادة شعورنا بالحب والولاء لبعض الناس يجعلنا نغفل حقيقتهم وما يكنون لنا .

٢- عزيزى الرجل بالطبع لن تصبح خبيرا فى التعرف على الكاذبين من اول وهلة فليست هناك عصاه سحرية تتيح لك معرفة ذلك ولكن ننصحك بقراءة بعض الكتب فى لغة الجسد لتتعرف على الأيماءات والحركات التى تصدر من الشخص الكاذب، فالشخص الكاذب غالبا لا ينظر الى المتحدث اليه وغالبا ما يتململ فى حركته ويصاب باللجلجة وتصبب العرق منه فى كثير من الأحيان، لذا ننصحك عزيزى الرجل بمراقبة سلوكيات المتحدث اليك لتكتشف مدى صدقه من عدمه .

٣- الرجل الكاذب سيتجنب تحريك ذراعة او التلويح بيديه طوال المحادثة، لذا ننصحك ايضا بالتركيز على يديه وعينيه فهما بوابتان يستطيع اى انسان استقراء اى شخص من خلالهما

٤- هناك بعض العلامات التى ترتبط بالكذب لابد ان تدركها عزيزى الرجل مثل تكرار الشخص الكاذب لبعض الجمل متناسيا انه ذكرها من قبل او يتوقف كثيرا اثناء حديثه ليسرح بخياله محاولا ادعاء احداث لتكملة قصته الوهمية، او ان يسأل دائما سؤال ينم عن شكه فى تصديقك له مثل هل تصدقنى ؟

٥- هناك حقيقة هامة لابد ان يدركها الرجل وهى ان درجة الصوت قد تكشف مدى

صدق الشخص . فأذا كانت نغمة صوت الشخص ثابتة وهادئة ويتكلم ببطء، فهو يكذب بالتأكيد، أما اذا كان صوته يتفاعل مع الحديث ويتصاعد ويهبط، فهو بالتأكيد يروي ما حدث بصدق وتلقائية.

٦- عزيزى الرجل المسألة بسيطة اكثر مما تتصور ولا يوجد بها اى صعوبة كما تتوهم، فالشخص الكاذب سريعا ما ينكشف كذبه من خلال احاديثه السطحية التى يحاول جاهدا اختلاقها ليتيح لنفسه فرصة للتفكير وبالتالى الرد على سؤالك أو اختراع قصة وهمية يكذب عليك بها حتى لا ينكشف كذبه، لذا لاداعى للقلق فأذا وجدت رجل يقوم بسرد قصص كثيرة وينتقل من موضوع لأخر بطريقة عشوائية ويتجنب النظر فى وجهك ويبدو عليه بعض القلق والأرتباك وفجأة تجده استرخى وبدأ النظر فى وجهك فلتعلم ان هذا الشخص كان يكذب عليك فى حديثه وقد شعر بالأرتياح عندما مر الموضوع بسلام .

والان بعد ان قدمنا لكم من خلال " موقع النادي" علامات تدل على شخصية الرجل الكذاب، نطرح عليكم بعض الأسئلة :

- هل تعرفت على العلامات الدالة على الشخصية الكذابة ؟

- هل لديك علامات أخرى تدل على شخصية كاذبة ؟ ما هى

تعرف على شخصية الرجل العنيد

★ شخصية الرجل العنيد

١- الأصرار :

من اكثر ما يميز شخصية الرجل العنيد انه يملك أصراراً يجعله يصل الى قمم النجاح فالأصرار الموجود فى شخصية الرجل العنيد لا يمكن وصفه فى كلمات ولكن نستطيع القول انه أذا وضع الرجل العنيد هدفاً ما نصب عينيه وأراد الوصول أليه فأنه لا يغمض له جفن حتى يحقق هدفه هذا الأصرار الموجود فى شخصية الرجل العنيد تجعله رجل ناجح فى دراسته وعمله بشكل كبير كما ان شخصية الرجل العنيد لا تستطيع العيش دون وجود هدف فى حياتها تسعى بأصرارها وتحدى نفسها ان تصل أليه وهذه ميزة كبيرة ناتجة عن الأصرار الذى يملكه هذا الرجل العنيد .

٢- التفرد بالقرارات :

ما يشوه جمال الأصرار الذى تملكه شخصية الرجل العنيد وكذلك يقف عقبة فى بعض الأوقات فى طريق نجاحه هو التفرد بالقرارات فمن سمات شخصية الرجل العنيد الشهيرة انه لا يستشير أحداً وأذا حان وقت أتخاذ القرار لا يسمع ألا صوت عقله وللأسف تواجه شخصية الرجل العنيد الكثير من المشاكل فى الزواج وفى العمل بسبب هذا العيب الكبير ومن الممكن ان تقع شخصية الرجل العنيد فى الكثير من المصائب بسبب تفرده بالقرارات .

٣- عدم تقديم التنازلات :

فى مركب الحياة تفضل شخصية الرجل العنيد الغرق بالمركب ومن فيها على ان يقدم تنازل عن شئ أو عن قرار أتخذه فتقديم التنازلات يعتبر قتلاً لشخصية الرجل العنيد وأذا أضفنا هذا العيب الموجود فى شخصية الرجل العنيد الى انفراده بالقرارت نستطيع ان نتفهم بسهولة كثرة المشاكل التى تواجهها شخصية الرجل العنيد خلال رحلة عمرها .

٤- الدقة :

وهنا نقف أمام أمر غريب للغاية فى شخصية الرجل العنيد فعلى الرغم من هذا الرجل فى بعض الأحيان يعانى من نوبات تهور من الممكن ان يوصف الرجل العنيد بسببها انه شخصية مستهترة ألا انه فى الواقع وبعيدا عن نوبات التهور فأن شخصية الرجل العنيد تملك قدر كبيراً من الدقة هذه الدقة التى تساعده الى جانب الأصرار الموجود فى شخصيته ان ينجح فى عمله على الرغم من العيوب الأخرى الموجودة فى شخصية الرجل العنيد .

٥- عدم الاعتراف بالخطأ :

من الممكن ان تجف البحار لكن ان تعترف شخصية الرجل العنيد انها أرتكبت خطا ما فهذا مستحيل الحدوث فثقافة الأعتراف بالخطأ ابعد ما تكون عن شخصية الرجل العنيد فنتيجة عن الأصرار الذى يملكه الرجل العنيد فأنه أذا أرتكب خطأ أصر عليه ولكن فى قرارة نفسه يعلم انه على خطا ولذلك نجد ان شخصية الرجل العنيد تتدارك أخطائها وتحاول ان تصلحها بطرق أبداعية مدهشة دون ان تظهر للأخرين انها أرتكبت هذا الخطأ .

لا يوجد بيت فى العالم يخلو من شخصية الرجل العنيد ولكن أذا تفهم الرجل العنيد ومن حوله سمات الشخصية التى يملكها وعيوبه ومميزاته أستطاعت التعامل معه بسهولة فهذا الرجل يملك من الذكاء والطيبة ما يجعل الأخرين يتحملون شخصيته العنيدة

كيفية التعامل مع الرجل أثناء غضبه؟؟؟

أولا...يجب ان تعرفي نفسيته جيدا وتراعيهااذ لا تتحدثي معه في وقت يكون فيه مستفزًا أو غاضبًا أو متعبًا أو حزينًا.

ثانيا... لاحظي تعابير وجهه وافهميها جيدًا، إذا شعرت أن ملامحه فيها غضب أو شدة، أو أنه يتنفس بسرعة، أو ينظر بشدة، أو يتلفت بقوة.. اعرفي أنه على وشك الانفجار في لحظة غضب، تجنبي الاحتكاك معه أو إثارة غضبه.

ثالثا... في حوارك معه.. كوني لبقة واحترميه. لا تستفزيه بالإصرار على رأي ما، أو معارضته بحدة، أو الاستهزاء به أو بكلامه.. بل اطرحي رأيك بلباقة واسأليه عن رأيه باحترام لأن الإنسان العصبي في حاجة للتقدير والاحترام وإذا أعطيته التقدير اللازم لن يثور عليك بإذن الله.

كيف تتعاملين مع زوجك عندما يثور في وجهك؟؟؟

في اللحظة التي يغضب فيها بشدة ويبدأ بالصراخ كوني هادئة ومتماسكة وقوية.. انتبهي فالتوتر، وكثرة الكلام والحركة، والبكاء، والضعف، والخوف.. كل هذه الأمور ستزيد من حدة غضبه وعصبيته. لا تقفي بخنوع وخوف وذل بل قفي أو اجلسي بثبات منتصبة القامة ولكن باحترام.ولا تنظري له بحدة، ولا تجعلي نظراتك تبدو بلا معنى وكأنك لا تهتمين به وبكلامه انظري إليه باهتمام لكن دون حدة و استمعي له جيدًا وأكدي له أنك تسمعينه، فأشد ما يمكن أن يثير غضبه أن يشعر أنك لا تسمعينه ولا تعرفين ماذا يقول. أشعريه أنك تتابعين كلامه وتفهمينه و أشعريه أنك تقدرين شعوره ولا تتجاهلينه. مثلاً عبارة: «ليش انت غاضب؟!» أو «هذا لا يستحق الغضب» أو «هدئ أعصابك لا داعي لكل هذا!» هذه العبارات تشعره أنك لا تقدرين موقفه ولا تفهمين.. لذا فسيغضب أكثر!

لكن عبارة «فعلاً هذا الأمر يثير الغضب.. معك حق.. لكن بإذن الله لن يتكرر».. ستجعله يهدأ لأنه سيشعر أنك تقدرين شعوره. لا تناقشي ولا تتنازلي له بسرعة لتسكتيه.. بل أجلي النقاش لوقت لاحق بطريقة لبقة.. «نتفاهم بإذن الله فيما بعد»، «خلاص نشوف

حل للموضوع»، «يصير خير بإذن الله».. لأن الرضوخ والتنازل الدائم يجعلك تخسرين وتتألمين دائمًا..و احتسبي الأجر في صبرك عليه تلك الساعة، وتذكري أنه شخص أشبه بالمريض وأن هذه الساعة ستمر وتنتهي بإذن الله.

✎ ماذا تفعلين بعد انتهاء ساعة الغضب؟؟؟

خليه يشعر بأنك متألمة ومتأثرة وحزينة بصمت، لكن دون أن تعاقبيه أو تشعريه بالبغض، حاولي أن تظهر عليك إمارات الحزن والألم.بعض الزوجات يتعرضن لنوبات الصراخ والغضب من أزواجهن ويتألمن بشدة، لكنهن يعدن للتعامل مع أزواجهن بشكل عادي!! فلا يشعر الزوج بأنها تألمت أو تأثرت!

وبعض الزوجات يقمن بعقاب الزوج بعدم التحدث معه أو مقاطعته مما يدفع بالزوج للعناد وافتعال المشاكل معها أكثر!! وهذا خطأ عامليه بشكل جيد بل رائع، لكن أشعريه بأنك حزينة ومنكسرة.. هذا سيجعله يشعر بالندم.إذا استطعت أن تتحاوري معه بهدوء فيما بعد، فتحدثي معه عن هذا الموضوع وعن أثره على حياتكما.. أشعريه بأنك تحبينه وأنك تودين لو تكون حياتكما أسعد، لكن هذا الغضب يؤثر عليكما..ساعديه في علاج نفسه، أرشديه لطرق التحكم بالغضب التي أرشدنا لها الرسول صلى الله عليه وآله وسلم، مثل الوضوء وصلاة ركعتين والجلوس أو الاستلقاء وذكر الله، واشتري له أشرطة أو كتبًا تساعده على علاج نفسه بإذن الله.

– – ملاحظة هامة جدا – –

إذا أردت كسب زوجك العصبي.. احتويه بالحنان والعطف والتقدير.. وعامليه بلطف وتقدير وإجلال، وبيني له مشاعرك وتقديرك وسترين كيف تستطيعين علاجه بإذن الله، ولا تنسي أهمية الدعاء له وفقك الله.

٥ طرق سلمية
للتعامل مع شخصية الرجل المسيطر

شخصية الرجل المهووس بالسيطرة من اكثر الشخصيات المرهقة التي تتعب حواء، فسواء كانت حواء زوجة، اوخطيبة، أو أم، أو أخت، أو حبيبة،

تجد صعوبة بالغة في التعامل مع شخصية الرجل المسيطر، الذي ينظر الى الكون من منظوره الشخصي، ويحاول قدر الامكان التحكم فيمن حوله.

لذا، تعرفوا على كيفية التعامل مع شخصية الرجل المسيطر، ولكن في البداية لا بد من التعرف على سمات الرجل المسيطر.

★ سمات شخصية الرجل المسيطر:

بالطبع الرجل المسيطر لا يبغى ان يصبح من الشخصيات غير المحببة التي توصم دائما ببعض السمات المرفوضة، كالأنانية، وفرض الرأي، والأستفزاز، وحب الذات والافتخار بها، ولكنه قد يرى الأمور من منظوره الشخصي كما ينقلها للأخرين؛ فالرجل المسيطر ينظر الى نفسه على انه رجل ودود، يخاف كثيرا على مصلحة الغير، دائم النصح والارشاد لكل ما فيه الخير، حتى وان كان بالاكراه، مما يفسر رغبته الدائمة في التحكم بزمام الأمور، ولأنه يجد في نفسه القدرة على انجاز المهام الصعبة، كما يجد في نفسه قدرات ومؤهلات تؤهله للريادة والقيادة بمنتهى السهولة، فمن الطبيعي ان يشعر بالفخر والاعتزاز، وبرغبة دائمة في فرض ارائه وخبراته على الأخرين، ولكن بالطبع اجتماع كل هذه السمات في شخصية واحدة قد تبعث الملل والنفور في نفسية المحيطين بالرجل المسيطر، لذا لا بد من تقديم بعض النصائح الهامة للتعامل مع شخصية الرجل المسيطر.

★ كيفيه التعامل مع شخصية الرجل المسيطر :

١- الطريقة المثلى للتعامل مع الشخص المسيطر التي تجبره على الانصات والاستماع لأي حديث غير حديثه، هي الصدق والوضوح، والحديث بأسلوب مباشر دون خوف .

٢- شخصية الرجل المسيطر من اكثر الشخصيات التي تتسم بالذكاء، فهي تجد متعتها في فرض الرأي، والضغط على الأخرين، والغريب في شخصية الرجل المسيطر انه كلما مارس ضغطه على الأخرين وتم الاستسلام لأرائه وقراراته، كلما ضغط اكثر ومارس فرض ارائه بصورة اكبر، لذا فالاستسلام للضغوط قد يؤدي الى زيادة الضغط.

٣- الاختلاف مع شخصية الرجل المسيطر غالبا لا يكون في صالح الطرف الأخر، ولكن هناك حالة واحدة نادرة فقط، هي التي تجعل الرجل المسيطر ينصت لحديث الأخرين، وهي التعبيرعن الرأي بصورة لطيفة ومباشرة وخالية من الخوف، والتعامل مع المسيطر ندا بند؛ فالرجل المسيطر عندما يأخذ فكرة ايجابية عن المتحدث يجد في نفسه رغبة ملحة الى ضمه الى فريقه؛ لأنه ببساطة لم يستطع التحكم فيه والسيطرة عليه.

٤- الهدوء و اللامبالاة عند اتخاذ موقف مضاد لرأي الرجل ذو الشخصية المسيطرة هو الحل الجذري للتعامل مع الرجل المسيطر، فهذا الموقف كفيل بجعل الرجل المسيطر يشعر بقمة الرفض والغضب في البداية، ولكنه بعد فترة من الوقت قد يشعر بالانهزام امام سيطرة الأخر عليه، فنجده يرغب في الفوز بالمعركة، وبالتالي قد يكون على اتم الاستعداد للتنازل عن ارائه من اجل الظهور بمظهر المنتصر، ولكن بالطبع الرجل المسيطر لا يصل الى هذه المرحلة بسهولة، انما يقوم ببعض الحيل الدفاعية دفاعا عن ارائه، ولكن بالتصدي لهذه الحيل الدفاعية قد يستطيع الطرف الأخر الانتصار.

٥- قد تمارس شخصية الرجل المسيطر بعض الأساليب من اجل اجبار الأخرين على الخضوع، وبالتأكيد الرجل المسيطر قد يكون من الذكاء بحيث يعرف جيدا نقاط ضعف الأخرين، لذا من المفترض في الشخص الذي اراد رفض السيطرة ان يتحلى بالقوة في التمسك بأرائه، والتدريب على ابداء الرأي المخالف دون خوف أو احساس بالقهر، بالاضافة الى البراعة في المواجهه والحسم، فكل هذه السمات قد تكون الد اعداء الرجل المسيطر التي تجبره على اعلان انهزامه امام الأخرين، ولكن بصورة قوية مثلما اعتاد الرجل المسيطر.

طريقة التعامل مع الزوج المكتئب

حين يغرق أحد الزوجين في حالة من الاكتئاب، تتعرّض العلاقة الزوجية لتقلّبات كثيرة. كيف يمكن مساعدة الشريك الذي يبدو فجأةً بعيداً جداً عنّا؟ إنها مشكلة صعبة لكن يمكن مقاومتها بالصبر والحب ومساعدة علماء النفس.

تروي منيرة سلام، (٢٧ عاما)ً، تجربتها حين أصيب زوجها بحالة اكتئاب: «شعرتُ بأنه مفصول عن الحياة! لم يعد يساعدني في الأعمال اليومية ولا يأخذ أيّ مبادرة، ولم يعد يرغب في أيّ شيء ولا حتى فيّ». من العلامات التي تدلّ على حالة الاكتئاب، غياب الرغبة في القيام بأيّ شيء، الخمول، وعدم القدرة على تنفيذ المشاريع. غالباً ما تترافق هذه العوارض مع الأرق وفقدان الشهيّة. نلاحظ تدريجياً أن الشريك يعزل نفسه عن العالم ولا نعود قادرين في هذه الحالة على التواصل معه بشكل طبيعيّ لأننا نواجه حاجزاً من الحزن والإحباط. كيف يمكن التعامل مع هذا التغيّر الجذري في حياة الشريك وفي الحياة الزوجية عموماً؟

غالباً ما يقع سوء تفاهم في المرحلة الأولى. في الواقع، الاكتئاب حالة شائعة جداً في مجتمعاتنا، لكننا لا نتعرف عليها بالضرورة إذا أصابت شخصاً مقرّباً منّا.

ما الذي يجب فعله؟

لمواجهة الحزن الشديد الذي يعاني منه الشريك، يميل الطرف الآخر إلى الشعور بالذنب متسائلاً: «ماذا فعلتُ له؟ هل توقّف عن حبّي؟» قد تخطر هذه الأسئلة تلقائياً على بال هذا الأخير الذي يشعر بأنه وحيد في مواجهة وضع مؤلم أقوى منه. غالباً ما يُفسَّر تراجع الرغبة الجنسية لدى الشخص المصاب بالاكتئاب برفض حبّ الآخر. تتذمّر المرأة مثلاً من رفض زوجها لها في كلّ مرّة تتقرب فيها منه، فتشعر بأنه أسير عالمه الخاص وتحسّ بالغضب والحزن كونها تتعرّض للرفض. نتيجةً للامبالاة من الزوج، تتراجع ثقتها بنفسها وتعيش حالة صعبة للغاية! في الواقع، تُعتبر العدائية والرغبة في «تعنيف» الشريك لإيقاظه من حالته من أسوء الوسائل لترميم التوازن المفقود في حياته. لا شك في أننا سنرغب في حثّه على

التحرّك والتوقف عن الإصغاء إلى نفسه والتفكير قليلاً بالآخرين. تدلّ هذه السلوكيّات كلّها على أننا نبتعد أكثر عن الشريك وأننا نريد تجنّب الاقتراب منه في معاناته. كذلك تدلّ على آليّاتنا الدفاعية تجاه الاكتئاب. على الرغم من مشاعر الغضب والانزعاج، نرغب في غالبية الأحيان بمساعدة الشريك المصاب بالاكتئاب للتخلّص من حالته. لكن كيف يمكن تحقيق ذلك؟

استعادة الشعور بمتعة الأمور

وفقاً لعلماء النفس، الاكتئاب حالة مرضيّة تقلب حياة الشخص جذريّاً. لا يجب التعامل مع هذا الأخير وكأنه لا يزال يتمتّع بقدراته الاعتيادية، بل ينبغي التحلّي بالصبر وعدم إظهار ضعفنا الخاص أمام الشريك. لا بدّ إذاً من التعامل معه بلطف وحذر. يمكننا أحياناً دعوته للخروج مثلاً. حتى لو كان الشخص الكئيب لا يرغب في القيام بأيّ شيء في البداية، قد يشعر بتحسّن ما إن يبدأ بممارسة نشاط معيّن. يمكن أن نعرض عليه تذاكر لحضور عرض معيّن، أو تناول العشاء في مطعم مع أفضل أصدقائه.

تُعتبر استعادة الشعور بمتعة الأمور استراتيجيّة جيّدة لمساعدته على الاحتكاك مجدداً بالحياة. وإذا استعاد الابتسامة أو أحرز أيّ تقدّم، يجب أن يسمع ملاحظات إيجابيّة عن تحسّن وضعه حتى لو كان التقدم بسيطاً.

تجنّب عزل الشريك

الاكتئاب مرض يمكن معالجته، سواء عبر تناول أدوية يصفها المعالج النفسي أو عبر الخضوع لعلاج نفسي، أو اعتماد الطريقتين معاً. بعد مقابلة المحلل النفسي أو اتّباع العلاج النفسي، يفهم المريض حالة الاكتئاب التي يعيشها، وبالتالي يتقبّلها بشكل أفضل. يمكن أن تحصل الجلسة على انفراد مع المعالج النفسي أو بوجود الشريك الآخر. تروي إحدى السيّدات أنها شعرت بالارتياح بعد موعدها مع المعالج النفسي الذي يعالج زوجها، فقد تمكّنت من التعبير عن الانزعاج الذي تشعر به وحصلت على أجوبة وافية حول حالة زوجها، ما ساهم في طمأنتها. للاكتئاب نزعة قويّة الى غزو حياة جميع الأشخاص في محيط المريض. إذ ينطوي هذا الأخير على نفسه ويصبح شريكه بدوره منعزلاً عن الحياة الاجتماعية. لتفادي انتقال هذه «العدوى» إلى الطرف الآخر من العلاقة، لا بدّ من التفكير

بالنفس وعدم إهمالها. تخبر امرأة عانت من التجربة نفسها أنّ ما أنقذها من الوقوع ضحيّة للاكتئاب هو المحافظة على حياتها الخاصّة، بمعزل عن حياة زوجها: « تابعتُ مقابلة أصدقائي وحياتي المهنيّة، فنجحت باستعادة التوازن.» يؤكّد علماء النفس ضرورة المحافظة على هذه الاستقلاليّة. بالتالي، لا يجب بناء الحياة حول اكتئاب الشريك، بل ينبغي ممارسة نشاطات فرديّة، ما يساعد في تشجيع المريض على التنشّط.

خطوة نحو العلاج

الاكتئاب أنواع عدّة ولكلّ حالة خصائصها. تتوقف الفترة اللازمة لمعالجة الحالة على الأسباب التي أدّت إليها: حدث مؤلم (حداد، بطالة، صدمة نفسيّة) أو عامل بيولوجي. كذلك ترتبط مخاطر انتكاس الوضع على كلّ حالة. أهمّ ما يجب فعله هو استشارة طبيب مختصّ قادر على إيجاد الحلول المناسبة. بالنسبة إلى الشريك، لا بدّ من التحلّي بالصبر والكثير من الحب! يحتاج الشخص الكئيب إلى عاطفة قوية لمساندته، لكن من دون الشعور بالشفقة عليه. الأمر أبسط مما نتصوّر! علينا أن نحاول مساعدته بجميع الطرق من دون الاستسلام. ببساطة، من المهمّ طمأنته والتعبير عن الحب تجاهه ومساندته حتى النهاية.

رأي المحلّلين النفسيّين

– حين يعاني أحد طرفي العلاقة الزوجية من الاكتئاب، هل يمكن للطرف الآخر مساعدته؟

الأمر ممكن جداً، حتى لو كان الاكتئاب مشقّة يعاني منها الطرفان. لا يشعر الشخص الكئيب بالمتعة تجاه أيّ نشاط، ولا شيء يرضيه. فيتساءل دوماً: «هل يستحقّ ذلك العناء؟» لا يجب الإصرار عليه لتخطّي حالته، فقد يحبط ذلك من معنويّاته. يجب تذكيره بالأمور التي كان يستمتع بها سابقاً، ودعوة أصدقاء قدماء له مثلاً، أو الخروج معه إلى المطعم. من المهمّ ملاحظة التغيّرات التي تطرأ على حالته ومناقشة الأمر معه.

– كيف نحتمي من انتقال اكتئاب الشريك إلينا؟

علينا أن نخصص وقتاً لأنفسنا، لتفادي انتقال «عدوى» الاكتئاب إلينا. إنها وسيلة لنكون حاضرين فعلياً لمساندة الشريك. لا فائدة أبداً من تكريس النفس كلياً لمساعدة المريض، وقد يؤدي ذلك إلى نتائج معاكسة مثل النزعة إلى جعل الآخر يدفع ثمن تنازلاتنا.

من المفيد مرافقة الشريك إلى المعالج النفسي لتقبّل الاكتئاب بشكل أفضل وللاستماع إلى تفسير الحالة الطبيّ. حين نمرّ بمرحلة صعبة، نتحلّى بشجاعة أكبر، لاسيّما إذا تحضّرنا كما يجب للمرحلة التي تنتظرنا.

- **هل يمكن الشفاء من الاكتئاب؟**

قد تصبح حالات الاكتئاب التي تعود إلى أسباب بيولوجية ووراثية وضعاً مزمناً، لكن ظهرت أدوية حديثة لتحسين العوارض بشكل ملحوظ. أما حالات الاكتئاب التي تحدث كردّة فعل على حدث معيّن (بطالة، وفاة، فشل كبير)، فيمكن الشفاء منها. في المقابل، يصبح الشخص الذي يتغلّب على الاكتئاب قادراً على تغيير نظرته إلى الوجود ويتحصّن ضدّ المشاعر السلبيّة.

★ ليلى، ٣٠ عاماً: «شعرتُ بالسوء والكآبة والغضب!»

«أصيب زوجي بالاكتئاب حين صُرف من عمله. فجأةً، اختفى كلّ ما كان يعجبني في شخصيّته. لم أعد أعرفه! فَقَدَ الرغبة في كلّ شيء. كلّما حاولت إثارة اهتمامه بأمر معيّن، كان يظهر لي عدم اكتراثه. في البداية، شعرت بالحيرة بعض الشيء. ظننتُ أنها مرحلة عابرة وأنه بحاجة إلى الراحة. لكن خلال بضعة أشهر، لاحظتُ أنّ حالته لم تتبدّل، فحاولت تنشيطه عبر دعوته للخروج. حاولتُ إيجاد أفلام وكتب لمؤلّفين يحبّهم. أردت إثارة اهتمامه من خلال أمور ونشاطات تعيده إلى الحياة الطبيعية، لكنّ ذلك لم ينفع. بما أنني استنفدت طاقتي كلّها في محاولة مساعدته، لكن من دون جدوى، شعرتُ بالسوء والكآبة والغضب! فبدأتُ أهتمّ قليلاً بنفسي، لكنني قلتُ له أنه سيجدني دوماً إلى جانبه في اليوم الذي يحتاج فيه إليّ. كان هذا كلّ ما يمكنني فعله! اليوم، وجد زوجي عملاً صغيراً يساعده في استعادة حياته تدريجياً. لا نزال في البداية طبعاً، لكنه بدأ يتغيّر نحو الأفضل، ولم يعد يشعر بالمرارة التي كان يعاني منها. صحيح أنه يتذمّر طوال الوقت، لكنه يؤكد أنه سيخرج من هذه المحنة!»

كيف أتعامل مع الإنسان الخبيث؟

- راقبة و لا تدعة يلاحظ ذلك
- نقاط القوة و الضعف لدى الشخص الخبيث تتلخص في قوة و ضعف اتصالاتة مع الناس
- يستغل العلاقة القوية (الاتصال القوي) استغلالاً سياً
- يحتار مع الاشخاص الذين يضعف اتصالة بهم (ضعف العلاقة)
- تعرف على هؤلاء الاشخاص جميعا (اللى علاقتة بهم قوية و اللى علاقتة بيهم ضعيفة) و ابنى علاقات قوية بهم جميعاً بلا استثناء
- طور علاقتهم بك لحين ان يثقوا بك و يحكوا لك عن هذا الشخص
- بداية من هذة النقطة انت بدات تملك السيطرة على انطباع الناس عن هذا الشخص و تأثيره عليهم
- فاذا حدث و حاول التأثير عليهم بتشوية صورتك بشكل ما عندهم ستعلم و سيكون عندك الفرصة و المقدرة على تغيير ملامح الامور بما يلائمك
- اذا وطضدت علاقتك بهؤلاء الناس و حافظت على سريتها ستتمكن من التاثير على الانطباع الذى ياخذوة عن هذا الشخص و تغييرة و توضيحة

بالاضافة الى ما سبق، اهم سلاح لديك هو الوضوح و الصراحة و ان تكون انسان مباشر

بدون هذا الوضوح و الصراحة لن تتمكن من كسب ثقة حلفائه و اعدائه

و لا تضع نفسك في موضوع جدال أو خلاف مع هذا الشخص

و عندما يبدأ الجدل معك و يكون الغرض أنه يركبك الغلط أو يحملك مسؤولية شئ ليس لك علاقة به لا تستجب لجداله

اسمعه لتفهم ما يخطط اليه و راقب تصرفاتة و اتصالاته ليثبت ما يريد بخبثة و اكتشف ما يخططه لك بمراقبته

ثم الحق نفسك بتوضيح الامور من خلف الكواليس لنفس الاشخاص

مرة أخر اكد لك ان لم تكن شخص واضح و مباشر لن تتمكن من اتباع هذا الاسلوب

لانة اسلوب ذكي و نيس [illegible] كنت لفيت و دورت و ماكونتش واضح هاتخسر سمعتك و انت بتعمل كده [illegible] انطباع انك خبيث

الخبيث بيتعامل مع الناس [illegible]حيل

يسأل سؤال غير مباشر عشان تجوب عليه اجابه يفهم منها حاجة انت ماتعرفش انه فهمها لما انت جاوبت على سؤاله

حويط جدا و عنده طولة بال

ممكن يصبر على الشئ لحين ما يوصل لمراده بالاسابيع في مقابل انه ما يسالكش سؤال مباشر ولا يقولك كلام محدد و مباشر عشان يأخذ منك اجابه تريحه

يعنى لو عاوز منك حاجة و عشان يوصلها مضطر يسالك اسئلة تكشف لك نقاط عنه لا يريد الافصاح عنها لك انت شخصيا، لن يسألك السؤال رغم الاستفادة اللى هايستفيدها لو اتبع اسلوب مباشر معاك

الخبيث يستغل عواطف الناس استغلالاً سئ لصالحه. في مناقشاتة يتعمد اثارة احساسك بالذنب عشان يحصل على غرضه منك

يثير عطف و شفقة حلفائة و يلعب دور المظلوم المغلوب على أمره بمهارة

كل الحجات دي و اللى مثلها ماتهزكش و ماسمحلوش انة ياثر فيك بها

ساعتها هايحتاس معاك لانه هايحس انة مالوش تأثير و سيطرة عليك

بعد ما يفقد سيطرته بتطبيق الكلام اللى فات

تعامل معة بحنية و ابتسم في وجهه و خليك ذوق معاة و لا تتنرفز ولا تتعصب ابدا وا نت بتتعامل معه

و حسسه انك متعاطف معاه في كل شئ

تعلم كيفية التعامل مع الشخصيات الوقحة و المستفزة

١ - تستمد الشخصية الوقحة قوتها من تواجدها في وسط جماعة فان خرجت عن الجماعه تفقد قوتها تماماً وتحاول ابعاد من حولها بهالة مصطنعة تنجح كثيراً مع من لايعرفهم جيداً .

٢- الشخصية الوقحة هي شخصية ضعيفة جداً، وتشعر في داخلها بنقص شديد مما يجعلها تلجاء لأسلوب استفزاز الأخرين والغطرسة وخصوصاً أن شعرت ان احد الأشخاص يفوقها في صفة ما، فتلجاء إلى محاولة تحقيره حتى تسد النقص الحاصل في شخصيتها، وايضاً تستطيع السيطرة على الموقف في حال كان اللقاء عابراً .

٣- تعتمد الشخصية الوقحه في نجاحها على ردة فعلك، فطالما انت تتجواب مع إستفزازتها سوف ترى علامات النشوة الهائلة على وجهها، بل لاتحاول حتى ان تسأل صاحب هذه الشخصية عن السبب الذي يجعله يتصرف معك هكذا ؟ لأنه سوف يسخر من تفكيرك بل قد يجعلك تخجل من أنك فكرت في انه يتعمد ايذاءك نفسياً، بينما في الحقيقة يكاد يتشقق من الفرح لأنك اخبرته دون ان تعرف انه قد حقق هدفه وقد بدأ يشغل بالك، اما ان كانت مقابلتك له عابرة كما حدث معي، فسوف يفسر استفهامك انه انزعاج منك وسوف يحاول حسم الموقف في وقتها لأنك بالنسبه له شخصية عابرة عكس مكان العمل فأمامه الوقت الطويل لإخراجك عن طورك، وشعاره الإيام بيننا !

و اليك كيف تتعامل مع تلك الشخصيات ؟

١ - ان قابلت هذه الشخصيات في مكان عام، ارسم ابتسامة واسعه وهادئة وباردة، وأن استوعبت النقاط كلها جيداً سوف تجد هذه الابتسامة ترتسم تلقائياً، لأن الإبتسامة

تنجم عن شعورك بالنشوة انك تعرف جيداً لماذا يتصرف هذا الشخص هكذا !، فأن ادركت انه مجرد شخص جبان لايقوى على مواجهتك، فهل سوف تلقي له بالاً بعد الأن ؟

٢- لا تجهد عقلك وتسأل نفسك عن الطريقة الصحيحة للثأر لنفسك من هذه الشخصيات، فأكبر صفعه توجهها لها، هو أن لاترد عليها بتاتاً،

ورحم الله الإمام الشافعي الذي تعب من الخبث الذي رأه في بعض هذه الشخصيات، فكتب بيت الشعر الشهير

إذا نطق السفيه فـلا تجبه　　　فخير من إجابته السكوت

فـإذا إجبـته فرجت عنـه

وإذا تركته غيظـا يمـوت

كيف نتعامل مـــع الشخصية الاستفزازية؟

لاشك أن الناس يختلفون في أساليبهم وسلوكهم في التعامل فهناك من لديه القـدرات اللائقة للتواصل مع الآخرين وخلق طرق جيده في الوصول إلى الأهداف التي يحددها وهناك من تنقصه ألطريقه المناسبة في التعبير، كما قد يخونه السلوك في تحقيق تلك الأهداف. فالسلوك الاستفزازي هو سلوك يدل على مشـكلة الشخص الذي يعبر عن نفســه بذلك الأسلوب. وقد يكون ذلك لعدة أسباب:-

١) عامل السن والخبرة فكلما كان الإنسان أقل عمراً وأقل خبرة كان أقل قدرة على التحكم في الانفعالات.

٢) عدم وجود القدوة التي يمكن للشخص التعلم منها بالطريقة المثلى .

٣) عدم قدرة ذلك الشخص لاكتشاف قدراته الذاتية وتوظيفها بطريقه عقلانية صحيحة.

٤) عدم ألقدره من الاستفادة من الخبرات والمواقف ألسابقه والتي تصبغ ألشخصيه بطريقه بناءه.

٥) قد يكون هناك بعض اضطرا بات الشخصيه والتي تتسم بالعصبية وسرعة الاستثارة كالشخصية ألقلقه والنرجسية والهيستيرية

الفهرس